



Economía para la Gente
Una Introducción a la Escuela
Austriaca de Economía







Economía para la Gente

Una Introducción a la Escuela Austriaca de Economía

Gene Callahan



Prólogo y Traducción
Ignacio De León, PhD



MISES
INSTITUTE





El Centro de Divulgación del Conocimiento Económico “CEDICE” tiene como objetivo principal la búsqueda de una sociedad libre, responsable y humana. Las interpretaciones, ideas o conclusiones contenidas en las publicaciones de CEDICE deben atribuirse a sus autores y no al instituto, a sus directivos, a su personal académico o a las instituciones que apoyan sus proyectos y programas. CEDICE considera que la discusión de las mismas puede contribuir a la formación de una sociedad basada en la libertad y la responsabilidad.

Esta publicación puede ser reproducida, parcial o totalmente, siempre que se mencione el origen, autor de la misma y sea comunicado a nuestra institución.

Titulo Original:

«Economics for Real People: An Introduction to the Austrian School»

© MISES INSTITUTE

© De esta Edición Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE)

© Cedice, 2006

Hecho el Depósito de Ley

Depósito Legal: lf535200533001902

ISBN: 980-6073-82-7

Traducción: Ignacio De León
Diagramación: Dayana Lozano
Corrección de textos: María Enriqueta Gallegos
Adaptación de portada: Echo Creativo, C.A.
Impresión: Editorial Torino, C.A.
Impreso en Venezuela / Printed in Venezuela
Tiraje: 500 ejemplares

Economía para la gente

Este libro ha sido traducido y publicado por el Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE), con la autorización del Mises Institute que ostenta los derechos de traducción y adaptación de dicho libro en lengua no inglesa fuera del territorio de los Estados Unidos.



RECONOCIMIENTOS

Este libro está dedicado al Profesor Israel Kirzner, con motivo de su retiro de la Economía.

Mi más profundo agradecimiento a mi esposa, Elen, por su apoyo y abnegación durante las muchas horas que tomó completar este libro.

Mi agradecimiento especial a Lew Rockwell, presidente del Instituto Ludwig von Mises, por concebir este proyecto, y haber tenido suficiente fé en mi persona para ponerlo en mis manos.

Gracias a mi amigo Rob Dodson, quien me sorprendió un día enviándome por correo el diseño de la cubierta que había preparado bajo su propia iniciativa. Ese diseño es esencialmente el de la cubierta del libro que usted está sosteniendo.

Gracias a Jonathan Ericsson, del *Dr. Dobb's Journal*, por el permiso para usar mis artículos publicados en la versión on-line de Dr. Dobb, “¿Exactamente qué es una Tecnología Superior?” como base del Capítulo 16, y “¡Esos condenados fallos!” como base para parte del Capítulo 14.

Gracias a Michael Novak, del American Enterprise Institute por el permiso dado para usar su frase “la Justicia Social, correctamente entendida”, como título para la parte 4 del libro.





Gracias a los muchos comentaristas del libro (y las secciones del mismo que aparecieron como artículos separados), cuyos esfuerzos mejoraron tremendamente el libro y me guiaron hacia una mayor precisión y claridad de expresión. Estos incluyen a Walter Block (Loyola University), Peter Boettke (George Mason University), Sam Bostaph (University of Dallas), Colin Colenso (Shanghai, China), Harry David (New Haven, Conn.), Brian Doherty (Reason), Richard Ebeling (Hillsdale College), Roger Garrison (Auburn University), Jeffrey Herbener (Grove City College), Sanford Ikeda (SUNY Purchase), Stephan Kinsella (Houston, Texas), Peter Lewin (University of Texas en Dallas), Stan Liebowitz (University of Texas en Dallas), Jeanne Locklair (Laboratory Institute of Merchandising), Robert Murphy (New York University), Marcel Popescu (Rumania), Joseph Salerno (Pace College), Jeff Scott (Wells Fargo), Glen Tenney (Great Basin College), Jeff Tucker (Mises Institute), Christopher Westley (Jacksonville State University), Rich Wilcke (University of Louisville), Marco de Wit (University of Turku), James Yohe (University of West Florida), Sean Callahan (mi hermano), y mis padres, Eugene y Patricia Callahan.

Cualesquiera errores, desde luego, son de mi autoría.

Gracias a Pete Kavall, por enseñarme lo que es la ciencia, y a Chogyam Trungpu y Tarthang Turku, por la continua inspiración recibida.

Gene Callahan





CONTENIDO

El daño hecho... fue que removieron la realidad de la Economía. La tarea de la Economía, como muchos (sucesores) de los economistas clásicos la practica-ron, fue lidiar, no con eventos como en realidad acontecieron, sino sólo con las fuerzas que, en alguna forma no definida del todo, contribuyeron a lo que en realidad sucedió. La Economía realmente no se orientó a explicar la forma-ción de los precios de mercado, sino a describir algo que conjuntamente con otros factores jugó un cierto rol, no claramente descrito, en este proceso. Virtualmente no trató con seres vivientes reales, sino con un fantasma, «el hombre económico», una criatura esencialmente distinta del hombre real.

Ludwig Von Mises

The Ultimate Foundation of Economic Science



Presentación por Ignacio De León, PhD 11



Introducción

Sobreviviendo 25

PARTE I LA CIENCIA DE LA ACCION HUMANA

CAPITULO 1

¿DE QUÉ VA EL TEMA?

Sobre la naturaleza de la Economía 31

CAPITULO 2

OTRA VEZ SOLOS

Sobre las circunstancias económicas de los individuos en
situación de aislamiento 49





CAPITULO 3

A MEDIDA QUE PASA EL TIEMPO

Sobre el factor tiempo en la Acción Humana. 65

PARTE II EL PROCESO DE MERCADO

CAPITULO 4

PERMANEZCAMOS JUNTOS

Sobre el intercambio directo y el orden social 81

CAPITULO 5

EL DINERO LO CAMBIA TODO

Sobre el intercambio indirecto y el cálculo
económico 107



CAPITULO 6

UN LUGAR DONDE NUNCA PASA NADA

Sobre el empleo de modelos imaginarios
en la Economía 125



CAPITULO 7

CARNICERO, PANADERO, FABRICANTE DE VELAS

Sobre los roles económicos y la teoría
de distribución.131

CAPITULO 8

ELABORA UN NUEVO PLAN, AMIGO

Sobre el lugar del Capital en la Economía.....155





CAPITULO 9

TODO LO QUE SUBE DEBE BAJAR

Sobre los efectos de las fluctuaciones en la
oferta de dinero173

PARTE III INTERFERENCIA CON EL MERCADO

CAPITULO 10

EL MUNDO SE VOLVIÓ UNO SOLO

Sobre las dificultades de un estado socialista.....197

CAPITULO 11

LA TERCERA VÍA

Sobre los Gobiernos en el proceso de mercado217

CAPITULO 12

JUGANDO CON LOS PRECIOS MIENTRAS EL MERCADO ARDE

Sobre los precios mínimos, los precios máximos
y otras interferencias con los precios
del mercado.233

CAPITULO 13

LOS TIEMPOS SON DIFÍCILES

Sobre la causa de los ciclos económicos.....251

CAPITULO 14

INSEGUROS A CUALQUIER VELOCIDAD

Sobre cómo mejorar el mercado a través de la
Regulación.....285



CAPITULO 15

UN HOMBRE RECOGE LO QUE OTRO DERRAMA

Sobre las externalidades, positivas y negativas.....299

CAPITULO 16

ATASCADO CONTIGO

Sobre la teoría del sendero de la dependencia
(«Path Dependence»).....313

CAPITULO 17

OBSERVA LAS PIRÁMIDES A LO LARGO DEL NILO

Sobre los esfuerzos gubernamentales para promover
industrias.327

PARTE IV LA JUSTICIA SOCIAL ENTENDIDA CORRECTAMENTE

CAPITULO 18

¿HACIA DONDE VAMOS AHORA?

Sobre la Economía Política de la Escuela Austriaca.....349

APENDICES

Apéndice A

Una breve historia de la Escuela Austríaca367

Apéndice B

Economía praxeológica vs. Economía matemática.....383

BIBLIOGRAFIA.....393

REFERENCIAS.....399

SOBRE EL AUTOR.....411



PRESENTACIÓN

Gene Callahan nos presenta en **Economía para la Gente**, un texto original en todo sentido. Por primera vez, se escribe un manual sencillo y completo de la propuesta «subjetivista» en la economía (representada en la llamada «Escuela Austriaca»), que hasta ahora había estado huérfana de un manual que permitiera su divulgación entre los no especialistas de la profesión economista.

No hay duda de que este aporte contribuirá a disipar la idea de que la ciencia económica es un feudo reservado al conocimiento de expertos, y no, como ciertamente es, una ciencia que ancla sus premisas conceptuales en el entendimiento que le es dado al hombre a través del sentido común. Éste es un gran logro.

Hasta ahora, la ciencia económica se ha mostrado abstracta, distante del mundo real, investida de una formalización matemática abstrusa, y anclada en una serie de premisas que, por extrañas al sentido común, la hacen aparecer disociada de su rol fundamental, esto es, permitir una mejor comprensión de la dinámica social, y de las posibilidades reales de elevar el nivel de vida de sus habitantes.

Esta visión formal y matemática no es casual. Ella ha sido producto de la evolución de las ideas en la ciencia económica que, de la mano de los modelos de equilibrio general desarrollados por Leon Walras hacia 1870, dieron origen a una visión de la economía, disociada de los valores sociales que habían impreso su carácter discursivo hasta entonces. La ciencia económica inaugurada con la revolución «neoclásica» pretendía dotar a este campo de la «seriedad científica»

propia de las ciencias duras (en particular, de la física), por lo cual abandonó el enfoque sistémico de la economía política de autores como Smith, Ricardo y Marx. En su lugar, la economía se convirtió en una fría ciencia formal y matemática, que intentaba ofrecer al analista los instrumentos para organizar verticalmente la sociedad «desde arriba», como un gran relojero, en aras del bien común. Para ello, sería necesario apelar a fórmulas de política pública basadas en la construcción racional de modelos de eficiencia económica. Igualmente, sería necesario contar con la certeza de que es posible planificar el futuro, y de que la ciencia económica sería capaz de arrojar predicciones acerca del comportamiento de la sociedad, frente a estímulos controlados desde lo alto.

Quizás la precisión de las matemáticas haya creado un espejismo, donde la discusión sobre la búsqueda de la razón humana, haya sido sustituida por los interesantes —pero vacíos— juegos matemáticos de equilibrios. Quizás haya sido la pretensión equívoca de suponer que la rigurosidad científica se encuentra en la exactitud formal de los modelos, en vez de la consistencia epistemológica del método analítico por el cual se plantea la discusión, en la búsqueda de la Verdad. Lo cierto es que la ciencia ha abandonado el paradigma de la exactitud del «modernismo», donde el funcionamiento del mundo es concebido como una maquinaria, como un reloj. En su lugar, ha surgido un paradigma sistémico subjetivo, donde los valores de los analistas juegan un papel central. Hasta en la física, la ciencia «madre» de la exactitud, se ha matizado la validez del sistema mecánico de Newton, como claramente lo muestra el descubrimiento de la «incertidumbre radical» propuesta en la Teoría cuántica de Heisenberg en 1927, donde la posición subjetiva del observador es fundamental para la ejecución del sistema.¹

¹W. Heisenberg, 1999 (1958). *Physics and Philosophy*. New York: Prometheus Books.



Naturalmente, la ciencia económica no ha escapado a esa revisión, pero el abandono de los intentos por modelar «objetivamente» la realidad a través de equilibrios matemáticos ha probado ser mucho más difícil que en la propia física, a quien paradójicamente trataba de emular. Esto ha llevado a distorsionar el carácter evolutivo y cambiante de la realidad (*la reel dureé* a que hacía referencia Henri Bergson²), al cual están inexorablemente sujetas las sociedades. Se ha dado prioridad a una agenda de investigación que ha privilegiado el estudio de los fenómenos de corto plazo (la escogencia de los individuos, la asignación de los recursos, los problemas de elección), en vez del largo plazo (el desarrollo económico, la innovación, el crecimiento económico, los ciclos económicos). De hecho, los problemas de largo plazo han tenido severa dificultad en ser abordados, dada la incapacidad de la metodología utilizada.

Más grave aún, en el campo normativo, la concepción de equilibrio ha forjado una visión determinista de la realidad, donde se da por sentada la capacidad del analista para «ordenar» la realidad con base en un ideal de perfección para el corto plazo, esto es, la eficiencia económica.

Así, se ha creado la percepción de que la ciencia económica está dirigida a dotar los instrumentos necesarios para «transformar» la realidad, entendiendo, por tal misión, alterar el curso deseado por los miembros de la sociedad a través de sus intercambios. El objetivo es «maximizar» (si es que tal cosa existe en la capacidad humana para adivinar el estado de Nirvana) la utilidad social. En el camino quedan los derechos individuales, sometidos al concepto de un ideal abstracto de «perfección» inalcanzable cuya existencia ni siquiera es posible

² H. Bergson, 1998 (1911). Minn., Creative Evolution, Dover Publications,



aprehender en lo concreto, pero que de todas formas se utiliza para condenar todas las transacciones de mercado, como «imperfecciones» que requieren de «corrección» estatal.

Si bien este esquema ha ido paulatinamente siendo objeto de revisión, en el trabajo sobre costos de transacción y la crítica al concepto pigoviano de externalidad por R. Coase,³ o en la crítica de H. Demsetz sobre la futilidad de buscar un Nirvana,⁴ o en el monetarismo de M. Friedman,⁵ lo cierto es que la mayoría de la profesión aun practica la forma convencional de concebir la economía, como una ciencia cuyo objeto es examinar los problemas de asignación de recursos escasos, donde los mercados se calibran normativamente con base en el Modelo de Competencia Perfecta (o derivaciones *light*, como el Modelo de Competencia Efectiva), donde los individuos son asumidos como seres autómatas, que actúan por meros impulsos racionales e informados.

Se ha mantenido de esa manera la visión de una ciencia cuyo perfil nada tiene que ver con los seres humanos que conviven en sociedad, pero cuya misión, curiosamente, es examinar el comportamiento de tales individuos. Esquizofrenia pura. Se trata de una ciencia económica incapaz de explicar, bajo el enfoque convencional neoclásico, por qué el ser humano tiene capacidad para crear recursos infinitos, por qué los recursos adquieren más valor conforme se emplean más en «comunicar» a la gente; por qué el funcionamiento de los mercados sólo puede ser examinado a la luz de las reglas e instituciones que lo conforman, y no con base en situaciones idealizadas

³ Vid., R. Coase, "The Nature of the Firm", 4 *Economica* n.s. [Nov. 1937]: 386-405; también, "The Problem of Social Cost", 3 *Journal of Law and Economics*, [1960]: 1-44.

⁴ H. Demsetz, "Information and Efficiency: Another Viewpoint", 12 *Journal of Law and Economics*, [1969]: 1-22.

⁵ Vid., M. Friedman, 1956; *Studies in the Quantity Theory of Money*: Chicago, University of Chicago Press; también *A Monetary History of the United States (1867-1970)*. 1971 (1963). Princeton University Press, Princeton,



que nunca podrán ser alcanzadas; por qué los individuos normalmente actúan en los mercados con base en sus instintos, prejuicios, tradiciones y reglas, en vez de ser guiados por un espíritu racional maximizador. Ciertamente, la crítica de la falta de realismo de los modelos neoclásicos había sido respondida por éstos⁶ con el discutible argumento de que los modelos no buscan describir la realidad, sino predecir los fenómenos. Pero es que, más allá, como pocos años después lo demostrara G.B. Richardson⁷, los requerimientos del Modelo de Competencia Perfecta no sólo son imposibles de alcanzar en la práctica, sino son además contradictorios con la misma esencia del fin para el cual se postula dicho modelo, como es explicar por qué los individuos eventualmente pueden alcanzar el equilibrio. En efecto, no hay forma de incorporar la información adicional que los individuos en desequilibrio necesitan para lograr el equilibrio, como no sea trayendo la información «desde afuera» del modelo, como el mago saca un conejo de un sombrero. Dicho de otro modo, no hay forma de incorporar la información que los individuos precisan para disminuir el desequilibrio del sistema, que pueda ser calibrada por el modelo, en vez de ser postulada por el analista.

Ante la debilidad conceptual de este esquema o paradigma de pensamiento se ha ido perfilando un paradigma alternativo «subjetivista», que es precisamente el campo de análisis de «Economía para la Gente». Este paradigma no surgió repentinamente, por el contrario, ha sido el producto del lento desarrollo de ideas a lo largo del siglo XX. De hecho, durante mucho tiempo, los defensores de este enfoque —identificado con la llamada Escuela Austriaca de Economía— ni siquiera lo consideraban como un paradigma diferente y autónomo, sino

⁶ M. Friedman, 1953. "On the Methodology of Positive Economics", *Essays in Positive Economics*. M. Friedman (ed.). Chicago, University of Chicago Press,

⁷ G.B. Richardson, 1960. *Information and Investment*. London, Oxford University Press,

una simple modalidad, de la visión dominante neoclásica, si bien de sabor más explicativo y menos formal. Por la misma razón, mientras se vieron a sí mismos con ese perfil, los austriacos fueron objeto de desprecio por la escuela neoclásica dominante, por su presunta falta de «rigor» intelectual.

Fue progresivamente que defensores (y antagonistas) del enfoque austriaco se dieron cuenta de las implicaciones revolucionarias de su propuesta. El enfoque, inaugurado por Carl Menger,⁸ desarrollado por Bohm-Bawerk y ampliado en toda su extensión por Ludwig von Mises, comenzó a perfilar su propia identidad «subjetivista» con la conferencia magistral «Economics and Knowledge» dictada ante el London Economic Club por F.A. Hayek el 10 de noviembre de 1936.⁹ En esta conferencia Hayek planteó por vez primera la dificultad del enfoque «objetivo» convencional neoclásico, para asimilar la naturaleza subjetiva del «conocimiento» de los individuos en los sistemas sociales. Estos trabajos sirvieron para abrir poco a poco la investigación hacia nuevos problemas en el campo metodológico de la economía que, a su vez, sirvieron a esta escuela para consolidar la idea de la propia identidad como paradigma, en el sentido atribuido por T. Kuhn¹⁰, abandonando así la vieja percepción de ser una variante menor de la gran familia neoclásica.

Luego del enfrentamiento fallido, durante los años de la guerra, de las teorías de capital y ciclos económicos de Hayek con el entonces popular keynesianismo neoclásico, la investigación económica de la Escuela Austriaca fue progresivamente arrinconada por el neoclasicismo imperante, que por entonces (años cincuenta) vivía su cenit. No obstante,

⁸ C. Menger, 1983 (1871) Principios de economía política, Madrid, Unión Editorial,

⁹ F.A. Hayek, (new ser., 1937). *Economica* IV 33-54.

¹⁰ T. Kuhn, 1970. *The Structure of Scientific Revolutions*: Chicago, The University of Chicago Press.



esto permitió a la Escuela Austriaca avanzar notablemente en la investigación de los grandes temas abandonados por la ciencia económica desde su ruptura con la economía política, tales como el análisis de las reglas sociales, el impacto del derecho en la formación de los mercados, la estructura de las expectativas económicas, el rol de la empresarialidad y de la competencia, la condición dinámica de los mercados (el proceso de mercado), la discusión de la filosofía política del orden liberal, la significación institucional en la conformación del orden económico, y la evolución de las normas e instituciones sociales a partir de procesos adaptativos. Ante el aparente triunfo del neoclasicismo en las políticas públicas de la micro y macroeconomía (fue en aquella época que Nixon acuñó la frase «ahora todos somos keynesianos»¹¹), pareció que la rama austriaca iba a dejar de ser una escuela de economía, para transformarse en una escuela más interesada en los temas de sociología, antropología, y otras ramas del saber.

A partir de 1974 esta situación cambió, con el advenimiento de una nueva generación de académicos interesados en los desarrollos anteriores. Así lo relata el actual Decano de la Escuela Austriaca, Israel Kirzner:

«Luego de la conferencia de South Royalton (y ciertamente gracias al apoyo recibido con ocasión de la entrega del Premio Nobel de Economía a Hayek en 1974), siguieron años de crecimiento vigoroso en el número de estudiantes graduados que continuaron sus doctorados, a la par que absorbieron y exploraron más detenidamente las sutilezas de lo que separa la economía austriaca del enfoque económico convencional. Por los años ochenta un número de consolidados miembros de la facultad en las universidades alrededor del país ya se consideraban a sí

¹¹ New York Times. «Nixon Reportedly Says He is Now a Keynesian». (7 January 1971): Anon. 1971, p. 19.

mismos como «austriacos». Los centros de la enseñanza y de la investigación académicas austriacas se asentaron en la *New York University*, *George Mason University*, *Auburn University*, *the University of Nevada* en Las Vegas. Además, muchos académicos en Estados Unidos, Europa, y alrededor del mundo participaron regularmente en seminarios de verano, en los cuales fueron introducidos a la economía austriaca».

«Para mediados de los años 90, el aumento en el interés por la economía austriaca ha madurado hasta el punto donde: (i) muy pocos en la profesión de la Economía no han oído, por lo menos, de la Economía Austriaca; (ii) algunos de los mejores editores de los libros de la Economía están compitiendo vigorosamente para publicar la corriente constante de los libros austriacos nuevos que son escritos (de hecho, la suma total de trabajo austriaco publicado durante los últimos cinco años es la más impresionante de su volumen, alcance, y calidad); (iii) los diarios importantes de la Economía, que durante mucho tiempo se mostraron desinteresados en lo que les parecía ser una perspectiva económica pasada de moda, han comenzado a mostrar un animado interés en publicar contribuciones austriacas; (iv) un número de profesores que eran estudiantes graduados en los años 80 tienen desde entonces cátedras estables en las universidades, basadas sólidamente en sus contribuciones académicas a la Economía Austriaca. Hay sobradas razones para esperar que el ímpetu intelectual de este crecimiento en la Economía Austriaca brindará niveles crecientes de reconocimiento académico y profesional»¹²

La consolidación del enfoque subjetivista austriaco en la ciencia económica ha permitido ofrecer una concepción, no ya

¹² I. Kirzner. 1996. "Fifty Years of FEE - Fifty Years of Progress of Austrian Economics", *The Freeman*, The Foundation for Economic Education, Inc., May vol. 46, N° 5.

complementaria, sino alternativa, del objeto, alcance y características de la ciencia económica:

- Mientras que los neoclásicos conciben el objeto de la ciencia económica como dirigido a elaborar una teoría de la decisión racional y basada en la maximización, los austriacos conciben la economía como una teoría de la acción humana, entendida como un proceso dinámico de adaptación de los empresarios al cambio en el entorno.
- El paradigma neoclásico emplea una metodología objetiva de análisis caracterizado por el individualismo metodológico, cuyo eje es el *homo economicus* (pasivo autómatas idealizado, tomador de decisiones, racional y maximizador). En cambio, el paradigma austriaco ancla su análisis económico en el *empresario creativo*, en una metodología analítica típicamente subjetivista, que hace del analista un intérprete condicionado por sus propias limitaciones, e incapaz de obtener —o de compartir— información objetiva con terceros.
- En el enfoque neoclásico se asume que es imposible para el individuo (*homo economicus*) errar en sus acciones, pues todas las decisiones pasadas son explicables en términos de análisis costo-beneficio. Por su parte, la ganancia se explica no como producto de los aciertos en los negocios, sino como un pago por servicios prestados en tanto el empresario es visto como un factor de producción más. En cambio, en el enfoque austriaco el error empresarial es incorporado dentro del sistema como un factor a considerar en el análisis de las decisiones humanas; igualmente, la ganancia empresarial es vista como resultado de la perspicacia empresarial ante las oportunidades empresariales surgidas continuamente en el sistema.

- Para los neoclásicos, la información sobre los medios necesarios y los fines deseados para hacer posible el proceso de toma de decisiones maximizadoras, está completamente disponible al analista (incluso, cuando dicha información es asimétrica). Se asume que su naturaleza es objetiva y constante o invariable en el curso del tiempo. Tampoco hay diferencia entre la información obtenida del proceso de análisis sistemático o científico, y la información práctica empresarial sobre el entorno. En cambio, para los austriacos, la naturaleza es subjetiva, personal, cambiante, y dispersa, por lo que cada individuo la interpreta a su modo.
- Por otro lado, en el paradigma neoclásico el sistema económico es visto como uno en equilibrio (parcial o general) o tendente al mismo. De la misma manera, entienden que la competencia en los mercados está referida a una situación estática de «perfección». Para los austriacos, por el contrario, el sistema económico es percibido como una tendencia general de cambio o evolución, donde el equilibrio es imposible. Por otro lado, la competencia es vista como un proceso cambiante de rivalidad empresarial en la búsqueda incesante de nueva información útil.
- Los neoclásicos distinguen entre macroeconomía y microeconomía, donde los problemas económicos son distintos. En cambio, los austriacos consideran que todos los problemas económicos deben ser examinados en relación unos con otros.
- Quizás sea en la perspectiva sobre las posibilidades dadas por la ciencia económica donde la divergencia de paradigmas sea más marcada. Así, el enfoque neoclásico enfatiza el carácter matemático e intemporal de las relaciones sociales y lo formaliza a través de modelos cuyo objeto es predecir el futuro hipotético de dichas relacio-



nes. Por el contrario, los austriacos emplean la lógica verbal abstracta y formal para aprehender la condición temporal y cambiante en la cual se verifican las relaciones sociales. Además, en los austriacos, la evidencia empírica es accesoria y complementa la lógica analítica; no la sustituye, como es el caso del neoclasicismo en la economía. El método austriaco presupone, en principio, la deducción a partir de premisas apriorísticas sobre las condiciones bajo las cuales se verifica la acción humana. Finalmente, los austriacos reconocen que es imposible predecir el futuro, que es indeterminado e indeterminable, dado que éste depende de conocimiento empresarial aún no creado. El analista sólo puede efectuar predicciones cualitativas y teóricas sobre los patrones de descoordinación que se producen como resultado del intervencionismo estatal que destruye el orden espontáneo.

Como expone Rizzo¹³, la identificación de estos temas ha sensibilizado la investigación económica, reorientando su agenda hacia nuevas fronteras, particularmente: (i) Un reconocimiento más profundo de la importancia en el análisis económico de las fuerzas desequilibrantes del mercado: en lugar de concebir el desequilibrio en los mercados como una anomalía, se le considera cada vez más como una condición natural del mismo. (ii) Una mayor atención a los requisitos para el comportamiento equilibrador del mercado: en vez de percibir que las oportunidades de ganancia son la causa inmediata del comportamiento equilibrador, se resalta cada vez más la importancia de las condiciones institucionales y culturales bajo las cuales se produce la cooperación humana que se requiere para hacer posible el comportamiento equilibrador de los mercados.

¹³ M. Rizzo, 1996 (1985). "Time and Ignorance After Ten Years", en *The Economics of Time and Ignorance*, (G. O'Driscoll y M. Rizzo (eds.): New York. Routledge.



(iii) Un énfasis cada vez mayor en la idea de que en los mercados reales, el cambio en el sistema económico es endógeno, esto es, se produce desde dentro del sistema, dada la configuración de las instituciones que lo moldean. (iv) Un mayor interés en examinar la conexión entre el equilibrio y el cambio impredecible propio de los sistemas económicos.

En suma, el enfoque austriaco subjetivista está reivindicando el estudio del tipo de problemas ignorado desde 1870 por la agenda de investigación neoclásica, esto es, los problemas de coordinación, jerarquía, organización, instituciones, adaptación, innovación y crecimiento dinámico, y otros que conforman el entramado referencial en el cual se consolidan (o disipan) las expectativas de los individuos en sociedad, que sirven de base a las actividades económicas.

No obstante su desarrollo, el enfoque austriaco adolecía, hasta ahora, de un instrumento estratégico de difusión, a saber, un texto sencillo para principiantes. Los principales obras austriacas comprenden enjundiosos textos como son la Acción Humana de Mises (1949), o bien *Man, Economy and the State* de Rothbard (1963), o la excelente colección de ensayos de F.A. Hayek recogida en *Individualism and Economic Order* (University of Chicago Press, 1948), o la clarividente exposición sobre la naturaleza heterogénea del capital hecha por L. Lachmann en *Capital and Its Structure*, (1956). Estos tratados, si bien indispensables, desarrollan una densa explicación que excede el nivel de principiante.

Finalmente, en la mayoría de los casos el trabajo austriaco se ha desarrollado en temas o ámbitos específicos, como es el caso de los estudios sobre empresarialidad de I. Kirzner, el aporte institucional de L. Lachmann, el avance en los temas



de ética, derecho y análisis filosófico de M. Rizzo, o los desarrollos en el campo de la moneda, banca, inflación y ciclos económicos de R. Garrison.

He aquí el segundo aporte de Gene Callahan, la sencillez. Por primera vez estos temas diversos que componen el sistema austriaco se examinan en conjunto, sistemáticamente y, sobre todo, con una claridad expositiva única. Callahan es insuperable en la explicación de los problemas económicos, pues el autor constantemente ilustra su exposición con metáforas y ejemplos que facilitan la comprensión al lector de los temas más complicados y abstrusos.

Tenemos ante nosotros una obra de divulgación que, sin duda alguna, extenderá el conocimiento de la Escuela Austriaca en el mundo hispano, consolidando el resurgimiento de esta perspectiva, y con ello, una sana revisión del contenido, propósito y razón de la investigación económica contemporánea.



Ignacio De León, Ph.D.*

* Abogado, egresado de la Universidad Católica Andrés Bello con Master en Leyes, Maestría en Filosofía de la misma Universidad, y Doctorado en Economía Política en la Universidad de Londres. Director de CEDICE Libertad.







INTRODUCCIÓN

SOBREVIVIENDO

¿POR QUÉ LEER ESTE LIBRO?

Quizás en algún momento habrás escuchado sobre la Escuela Austríaca de Economía y tienes curiosidad sobre lo que es. O te habrás decepcionado por la clase de economía que te habrás topado en los libros de texto y los periódicos, y estás buscando una perspectiva más realista de la vida económica. La escuela dominante de economía, a menudo llamada *Escuela Neoclásica*, pareciera describir a la gente comportándose de un modo que es difícil asociar con la actividad que vemos alrededor nuestro todos los días. El prototipo de ser humano descrito en los libros de texto parece un robot, obedeciendo rígidamente un conjunto de ecuaciones que «maximizan su utilidad», basado en un conjunto de parámetros. Las ecuaciones mismas son entendidas como la «causa» de que la oferta y demanda se encuentren en un precio de equilibrio —uno donde la cantidad demandada es igual a la ofrecida. ¿Qué lugar ocupan los seres humanos en ese conjunto de ecuaciones? Parece difícil relacionar esas construcciones matemáticas con el mundo en que vivimos. ¿Qué tan relevante puede ser la idea de que el hombre es un ente cuya actividad se contrae a solucionar



ecuaciones de utilidad con una revolución islámica, con la actividad de una Madre Teresa, con Jimi Hendrix, o con la decisión de tomar una vacación que «realmente uno no puede pagarse», pero que de veras la necesita?

Sin embargo, uno considera que la economía *debería* ser relevante para la vida real. ¿Acaso no es su objeto considerar fenómenos como el empleo, el dinero, los impuestos, los precios y la industria esto es, cosas que son parte de nuestra existencia cotidiana? ¿Por qué esta materia parece tan abstrusa?

La Escuela Austríaca de Economía es una alternativa a la perspectiva convencional de la economía. Asienta la economía sobre una sólida base humana. Evita las trampas que vician mucho de la economía moderna: la suposición de que el egoísmo es la motivación humana más elemental, así como una estrecha definición del comportamiento racional, y finalmente, el uso excesivo de modelos irreales. Este libro es un intento de introducirte, lector, en las ideas principales de esta escuela.

La Escuela Austríaca se le conoce de esa manera, pues muchos de sus fundadores provienen de Austria, como seguramente ya habrás adivinado. La ocupación nazi de ese país, sin embargo, dispersó sus miembros. Hoy día podemos encontrar economistas prominentes de la Escuela Austríaca alrededor del mundo. En este libro utilizaré el término «economista austriaco» para identificar a un miembro de la Escuela Austríaca, haya o no vivido en Austria.

Mi énfasis no será en la historia de la Escuela, si bien he incluido un apéndice con una breve reseña de esa historia. Tampoco mi objetivo es «convertir» a los profesionales economistas de otras escuelas. Más bien se intenta que este libro se convierta en la «guía para el profano inteligente». Si bien he tratado de



ser preciso, he evitado entrar en los refinados detalles típicos de los esotéricos debates entre economistas, que sólo hubieran producido un libro esquizofrénico.

La Escuela Austríaca no es monolítica y existen desacuerdos entre los economistas austriacos sobre varias cuestiones teóricas. Para complicar aún más las cosas, no existe siquiera un criterio universal aceptado para siquiera qué es un economista austriaco. Hay economistas «medio-austriacos», «pasajeros austriacos coyunturales» e, incluso, economistas que se llaman Austríacos pero a quienes otros autores les niegan tal carácter. He tratado de ofrecer una panorámica amplia de las visiones compartidas por la Escuela, pero necesariamente la comprensión de la materia reflejada en las páginas que siguen es mi responsabilidad.

Dada la naturaleza de este libro, no ha sido posible explorar la Escuela Austríaca en la misma profundidad que lo hacen tratados como *Man, Economy, and State* de Murray Rothbard, o *La Acción Humana* de Ludwig von Mises. Si este libro tiene éxito en interesarte, lector, en esta materia, habrá logrado su propósito; si éste es el caso, te exhorto a que estudies una de estas obras maestras sobre la materia. (También he incorporado una bibliografía al final de este libro recomendando lectura adicional.)

Pero hay ventajas en la perspectiva que se adopta en este libro. En primer lugar, los tratados de Rothbard y Mises son enormes: en realidad no te interesa andar cargando con un libro de esas dimensiones a la playa, ¿no es cierto? En segundo lugar, la mayoría de la gente no está interesada en convertirse en economistas de profesión. Posiblemente tengas muy poco tiempo y no tengas particular interés en poner demasiado esfuerzo en la materia al menos hasta que tengas claro cómo podría beneficiarte el conocer más de esta materia. Por último, ninguno de esos grandes



tratados tiene referencia alguna al show de televisión *Survivor*,¹ ni tampoco referencia alguna a la modelo Helena Bonham-Carter. Te garantizo que este libro remediará esos dos problemas.

Hablando de *Survivor* (¡ya ves, no me he demorado en resolver el primer problema!), voy a pedirte, estimado lector, que te imagines en un desenlace ligeramente diferente al de esta serie de TV. En la versión original, el ganador el concursante que haya «sobrevivido» más tiempo— fue un tipo llamado «Rich». En nuestro mundo alternativo Rich sigue siendo el campeón, pero, a medida que los operadores técnicos empacan, deciden que ya están hartos de sus malcriadeces. En lugar de llevar a Rich de regreso a su casa, deciden irse sigilosamente de la isla mientras Rich toma una siesta en la playa.

Rich se despierta y se encuentra que está solo en la isla. Ahora debe enfrentar el problema humano más elemental, cómo sobrevivir en el entorno más básico. ¿Qué puede decirnos la ciencia económica de esta situación? ¿Está nuestra ciencia enraizada con la naturaleza humana o es solamente una creación de ciertos acuerdos sociales que podemos cambiar a nuestro antojo? ¿Sigue siendo relevante la economía para quien no está preocupado por amasar cuanta riqueza sea posible, o para aquel que rechaza el consumismo? Éstas son algunas de las cuestiones que este libro intentará responder.

Volveremos a nuestro amigo Rich en el capítulo 2, pero primero examinaremos la pregunta de qué es exactamente la economía.

¹ Para los que no están familiarizados con los programas de la TV, o que lean este libro veinte años después de su publicación, “Survivor” era un show donde un número de concursantes eran colocados, por una red de televisión, en una isla desierta. Un proceso de votación eliminaba los concursantes, hasta que solamente quedaba un ganador. En nuestro caso, éste terminó siendo un fulano llamado “Rich”. Los detalles del show son de poca importancia para este libro, ya que Rich es utilizado solamente como ejemplo de un habitante aislado en una isla, para ilustrar los problemas económicos que enfrenta un individuo en situación de aislamiento. (Verás, utilizar a Robinson Crusoe se ha convertido en una especie de cliché, así que tuve que pensar en *otra cosa*)



PARTE I

LA CIENCIA DE LA ACCIÓN HUMANA







CAPÍTULO 1

¿DE QUÉ VA EL TEMA?

SOBRE LA NATURALEZA DE LA ECONOMÍA

(La economía) es universalmente válida y absoluta y simplemente humana

Ludwig von Mises, *La acción humana*

¿QUÉ ESTAMOS ESTUDIANDO?



Cuando nos acercamos por primera vez a una ciencia queremos saber «¿qué es lo que se estudia?» Otra forma de acercarse a la misma cuestión es preguntar: «¿Qué suposiciones básicas te lleva a su examen del mundo?» Como primer paso al abordar un nuevo tema, usualmente tratas de tener una idea de qué se trata todo. Antes de comprar un libro de biología, ya has decidido que leerás acerca de organismos vivos. Al principio de un curso de química, sabes que esperas estudiar las maneras en que la materia se combina en diferentes formas.



Mucha gente cree que está familiarizado con la economía. Sin embargo, si empiezas a preguntar te darás cuenta de que la gente tiene dificultad en definir el tema. «Es el estudio del dinero», te podrán decir algunos. «Tiene que ver con negocios, ganancias y pérdidas, y así sucesivamente», otro afirma. «No, es acerca de cómo la sociedad escoge como distribuir la





riqueza», discute otro. «¡Están equivocados! Es la búsqueda de patrones matemáticos que describen el movimiento de los precios,» un cuarto insiste. El profesor Israel Kirzner señala, en *The Economic Point of View* («El punto de vista económico»), que, incluso, entre economistas profesionales, hay una serie de formulaciones del punto de vista económico que son asombrosas por su variedad».

La principal razón de esta confusión es que la economía es la más joven de las ciencias que el hombre conoce. Ciertamente, ha habido una proliferación de nuevas ramas de ciencias que existen en los varios siglos que ya van desde que la economía fue reconocida como un campo diferente de estudio. Pero la biología molecular, por ejemplo, es una división de la biología, no una ciencia nueva.

Sin embargo, la economía es diferente. La existencia de una ciencia económica independiente puede remontarse al momento en que se descubrió que hay una regularidad predecible en la interacción de la gente en la sociedad, y que esta regularidad surgió sin que haya sido planeada por alguien. La sospecha de la existencia de esa regularidad, como entidad independiente de la regularidad mecánica del universo físico y de los planes conscientes de cualquier individuo específico, fue la primera aparición de la idea de **orden espontáneo** en el conocimiento científico de la civilización occidental. Antes de la aparición de la economía como una ciencia, simplemente se asumió que si descubriáramos el orden en las cosas, es porque esas cosas habrían sido ordenadas por alguien —Dios en el caso de leyes físicas, e individuos específicos en el caso de objetos hechos por el hombre e instituciones.



Los filósofos políticos hasta ese entonces habían propuesto varios esquemas para organizar la sociedad humana. Si el plan no resultaba, el creador del plan generalmente asumía que los gobernantes o los ciudadanos no habían sido lo suficientemente virtuosos para ejecutar su plan. Nunca se les ocurrió pensar que era su plan el que podría contradecir las reglas universales de la acción humana y que no podría tener éxito, sin importar la virtuosidad de los participantes.

El aumento en la libertad humana que empezó en Europa durante la Edad Media y que culminó en la Revolución Industrial mostró un tremendo vacío en el esquema existente de conocimiento. Cada vez más, la sociedad occidental europea dejaba de ser explícitamente regida bajo el mandato de un gobernante. Una por una, las restricciones a la producción iban cayendo. El ingreso a los oficios y al comercio ya no era controlado estrictamente por un gremio, y pese a ello, todavía parecía que de alguna forma había la cantidad correcta de carpinteros, herreros, albañiles, y así sucesivamente. Ya no era necesaria una licencia real para ingresar en alguna línea de fábrica. Y a pesar de ello, aunque cualquiera podía abrir una cervecería, el mundo no estaba inundado con cerveza. Una vez más, parecía que la cantidad producida era la correcta. Aunque nadie creara un plan maestro para hacer las importaciones para abastecer una ciudad, la mezcla de artículos que aparecían en las puertas de la ciudad aparentemente eran las correctas en líneas generales. En el siglo XIX, el economista francés Frédéric Bastiat comentó sobre este maravilloso fenómeno exclamando, «¡París está alimentado!» La Economía no creó esa regularidad, ni tampoco su función es probar que existe —pues lo vemos frente a nosotros cada día. La economía, más bien, debe explicar *cómo* sucede.

Muchos académicos contribuyeron a que se cayera en cuenta que la economía era una nueva forma de mirar a la sociedad. Los orígenes de la ciencia económica se extienden desde mucho antes de lo que frecuentemente se piensa, ciertamente cuando menos desde el siglo XV, cuando las investigaciones hechas por los *escolásticos* de la Universidad de Salamanca en España más tarde invitaron a Joseph Schumpeter a calificarlos como los primeros economistas.

Adam Smith puede que no haya sido el primer economista, como a veces se le conoce. Pero más que cualquier otro filósofo social él hizo popular la noción de que los seres humanos, al ser dejados en libertad para perseguir sus propias metas, ocasionarían una orden social que ninguno de ellos tenía planeado conscientemente. Tal como Smith señaló en *La riqueza de las naciones*, el hombre libre actúa como si fuese «guiado por una mano invisible para promover un fin que no fue parte de su intención».

El economista austriaco Ludwig von Mises dijo en su *opus magnum*, *Acción Humana*, que este descubrimiento dejó a la gente llena de

estupefacción (al descubrir) que hay otro aspecto por el cual calibrar la *acción humana* debía ser vista más que de lo bueno y malo, de lo justo e injusto. En el curso de los eventos sociales prevalece una regularidad de fenómenos a los cuales el hombre debe adaptar sus acciones si desea tener éxito.

Mises describió las primeras dificultades para determinar la naturaleza de la Economía:

En la nueva ciencia todo parecía ser problemático. Era un desconocido dentro del sistema tradicional del conocimien-



to; la gente estaba perpleja y no sabía como clasificarlo y asignarle su propio lugar. Pero por otro lado estaban convencidos que la inclusión de la Economía en el catálogo del conocimiento no requería un reordenamiento, o de una expansión del esquema total. Ellos estimaban que su catálogo del sistema estaba completo. Si la Economía no se adaptaba en éste, el defecto sólo podía deberse al tratamiento insatisfactorio que los economistas aplicaban a sus problemas. (Mises, *Acción Humana*...)

Para muchos reformadores, el sentimiento de estupefacción pronto fue sustituido por uno de frustración. Estos tenían ideas para reformar la sociedad, y de pronto descubrieron que la ciencia económica se interponía en su camino. La economía le hacía ver a estos reformadores que algunos planes para la organización social podrían fallar a pesar de lo bien que pudieran ser ejecutados, porque tales planes estaban en contradicción con las leyes básicas de interacción humana.

Detenidos por los logros de los primeros economistas, algunos de estos reformadores, tales como Karl Marx, intentaron invalidar toda la materia. Los economistas, afirmó Marx, simplemente estaban describiendo la sociedad como ellos la encontraron bajo la dominación de los capitalistas. Según este autor, no hay verdades económicas aplicables por igual a todos los hombres en todos los tiempos y lugares; en particular, las leyes formuladas por la escuela clásica, por escritores tales como Smith, Thomas Malthus, y David Ricardo, no será aplicable a aquellos que vivan en la futura utopía socialista. De hecho, dijeron los marxistas, estos pensadores eran solamente apologistas de la explotación de las masas por los pocos ricos. Los economistas clásicos fueron, para expresarlo al estilo de los marxistas chinos, «perros lacayos de los cerdos imperialistas traficantes de la guerra».

El éxito que Marx y los pensadores como él llegaron a tener en su meta de socavar las bases de la ciencia económica reflejó la fragilidad de aquellas bases. Los economistas clásicos habían descubierto muchas verdades económicas, pero se vieron envueltos en ciertas inconsistencias de sus propias teorías, tales como su incapacidad en construir una teoría de valor coherente. (Abordaremos esta dificultad específica en detalle, más adelante.)

Fue Mises, quien construyendo sobre el trabajo de los economistas Austriacos anteriores a él tales como Carl Menger, finalmente reconstruyó la economía «sobre una base sólida de una teoría general de acción humana».

Para algunos fines es importante diferenciar entre la ciencia general de acción humana, a la cual Mises llamó *Praxeología*, y la economía como una rama de esa ciencia que estudia específicamente los problemas del intercambio entre los individuos. Sin embargo, ya que el término «praxeología» no ha alcanzado un uso difundido, y toda vez que un libro introductorio no requiere de una delineación precisa del ámbito de la economía frente al resto de la praxeología, utilizaré el concepto de *Economía* para designar toda la ciencia de acción humana. El propio Mises lo usa a menudo de esta manera: «La Economía... es la teoría de toda la Acción Humana, la ciencia general de categorías inmutables de la acción y de su operación bajo todas las condiciones especiales concebibles bajo las cuales el hombre actúa» (Mises, *Acción humana*).

¿Que quiere decir Mises con «acción humana»? Dejemos que sea él quien nos lo diga:

La Acción Humana es (todo) comportamiento con un fin determinado o propósito. O también podemos decir: La acción es la voluntad puesta en operación, trans-



formada en actividad, apuntando hacia fines y objetivos, es la respuesta significativa del ego a los estímulos y condiciones de su entorno, es la adaptación consciente de la persona al estado del universo que determina su vida (*Mises*, Acción humana...).

En una orientación similar, el filósofo británico Oakeshott describió la acción humana como el intento de reemplazar «*lo que debería ser*» con *lo que es*, en los ojos de la persona que actúa.

La fuente de la acción humana es la *insatisfacción* o, si quieres ver el vaso llenado a medias, es la idea de que la vida podría ser mejor de lo que es en el presente. «Lo que es» de alguna forma es considerado insuficiente. Si estuviéramos completamente satisfechos con la manera que las cosas son en este momento, no tendríamos motivación para actuar: ¡Cualquier acción sólo puede hacer las cosas peores! Pero tan pronto percibimos algo en nuestro mundo que juzgamos menos que satisfactorio, surge la posibilidad de actuar con el objeto de remediar esta situación.

Por ejemplo, alguien descansa en la terraza de su casa echado en una hamaca, completamente feliz con el mundo, dejando que todo vaya pasando. Pero su ocio se ve perturbado por un zumbido. Se le antoja pensar que seguramente se sentiría más relajado si este sonido desapareciera. En otras palabras, nuestro individuo puede visualizar las circunstancias que cree que deberían existir; está experimentando el primer componente de la acción humana, esto es, la insatisfacción.

Sin embargo, para producir una acción, la insatisfacción por sí sola no es suficiente. Antes que nada, debe entender la *causa* de su malestar, por supuesto, el ruido. Pero no podemos simplemente desear que los sonidos molestos desaparezcan.



Debemos descubrir qué está causándolos. Con el fin de actuar, debemos entender que cada causa es el *efecto* de alguna otra causa. Debemos ser capaces de seguir una cadena de causa y efecto hasta llegar al lugar donde sentimos que nuestra intervención, nuestra acción, romperá la cadena y eliminará nuestra insatisfacción o malestar. Debemos visualizar un plan para movernos de lo que es a lo que debe ser.

Si el zumbido se debe a que un avión está pasando encima de nuestra cabeza, nuestro sujeto no actuará. (A menos que su casa tenga un cañón antiaéreo instalado, no hay nada que podamos hacer para silenciar el avión.) Nuestro individuo debe creer que su acción puede causar un efecto en su entorno. ¡Para actuar, no es necesario que su creencia sea la correcta! El hombre prehistórico a menudo creía que realizando ciertos ritos podía mejorar su entorno, quizás atrayendo la lluvia durante una sequía o multiplicando sus rebaños. Que nosotros sepamos, esas iniciativas no funcionan. Pero la creencia de que podrían funcionar fue suficiente para conducir a la gente a actuar en función de ellas.

Entonces, nuestro sujeto mira a su alrededor para encontrar la causa del sonido y ve un mosquito. Quizás pueda hacer algo por el zumbido —puede aplastar el mosquito. Está considerando el objetivo: deshacerse del mosquito. Ve que alcanzar el objetivo deseado le traerá un beneficio— el ruido se irá, y puede continuar descansando sin ser molestado.

Así que se podría levantar y matar al mosquito. Pero había salido a la terraza con otro propósito en mente holgazanear en la hamaca. Ahora está luchando cuerpo a cuerpo con otro componente de la acción humana: tiene que hacer una *elección*. Deshacerse del mosquito sería algo ex-



traordinario, desde luego —pero tiene que levantarse de la hamaca; y eso es un fastidio. El *beneficio* que espera recibir deshaciéndose del mosquito se equipara al *costo de* levantarse. Si el beneficio de su acción excede su costo, sacará *provecho* de la acción.

Aunque a menudo usamos el concepto de «beneficio» para referimos a una ganancia monetaria, también tiene un sentido más amplio, como en «¿en qué se beneficia un hombre que gana el mundo perdiendo su alma?». Desempeñamos todas nuestras acciones, ya sea comprando acciones en la Bolsa o retirándonos a una montaña para meditar, teniendo presente el obtener un beneficio en este sentido psíquico. Como indica la cita arriba, si elegimos seguir una vida ascética, es porque esperamos que el resultado final nos beneficiará más que el costo de renunciar a los bienes terrenales: esperamos beneficiarnos de la elección.

Las elecciones individuales exigen considerar los medios necesarios para cumplir con nuestros fines. No me importaría ser el hombre más fuerte del mundo. Pero si considero este fin, debo pensar también qué es lo que debería hacer para cumplirlo. Necesitaría tener acceso a un equipo de entrenamiento de fuerza, dinero para comprar suplementos nutricionales, y tendría que utilizar muchas horas cada día en entrenamiento. En nuestro mundo, todo lo que deseamos no se nos hace realidad por el simple hecho de desearlo. Muchas cosas que queremos, aún cosas que necesitamos que estén vivas, se pueden tener sólo después de tiempo y esfuerzo. El equipo de entrenamiento de fuerza no cae solamente del cielo. (¡Gracias a Dios!) Si me lleva varias horas al día levantar pesas, no puedo usar esas horas para escribir un libro, o para jugar con mis hijos.



Para el hombre mortal, el tiempo es el ítem escaso máspreciado. Aun para Bill Gates, el tiempo es muy reducido. Aunque él puede permitirse el lujo de fletar jets privados, tanto para Aruba como a Tahití en la misma mañana, aun así no puede volar a los dos lugares simultáneamente. El hecho de ser seres humanos nos impone saber que nuestros días sobre la Tierra están contados, y que debemos elegir cómo usarlos. Dado que vivimos en un mundo de escasez, el uso de medios para perseguir un fin implica *costos*. Para mí, el costo de gastar mi tiempo entrenando en el gimnasio levantando pesas está determinado por cómo *yo valoro* las otras formas en que podría emplear ese tiempo.

Para la economía, el valor de los fines particulares que podríamos elegir es subjetivo. Nadie me puede decir si una hora gastada en el gimnasio es más o menos valiosa *para mí* que una hora escribiendo. Ni tampoco hay modo posible para medir objetivamente la diferencia en mi valoración de estas actividades. Nadie ha inventado un medidor de valor o «valorómetro». Las expresiones tales como «Esa cena fue doblemente mejor que la de la ayer» son simplemente figuras retóricas. Ellas no implican la habilidad actual de medir la satisfacción. Como Murray Rothbard señaló, la forma de verificarlo es preguntar, «¿Dos veces de qué?» Ni siquiera tenemos una unidad con la cual podamos medir la satisfacción.

La naturaleza subjetiva de valor fue una de las observaciones más perspicaces de Carl Menger. Para los economistas clásicos, el valor era una paradoja. Ellos intentaban basar su teoría de valor en el trabajo que implicaba producir un bien o la utilidad objetiva del bien, con alguna medida de naturaleza objetiva. Pero considérese un caso tan sencillo como es encontrar un diamante en el césped durante un paseo.



No se requirió de ningún trabajo para producir el diamante, ni tampoco es más útil, al menos para preservar por sí solo la vida, comparado a encontrarse con un vaso de agua. No obstante, se considera el diamante mucho más valioso que una taza de agua. Menger cortó este nudo gordiano, basando su teoría del valor en este hecho: Que las cosas son valiosas porque los seres humanos al actuar así lo consideran.

La economía no intenta decidir si nuestra escogencia de los fines a perseguir es sabia. No nos dice si estamos errados al valorar más cierta cantidad de tiempo de ocio que una cantidad de dinero. No ve a los seres humanos como preocupados solamente por la ganancia monetaria. No hay nada de «antieconómico» en alguien que resuelve regalar una fortuna, o rechazar un empleo bien pagado para convertirse en monje.

La pregunta de que si hay o no valores objetivos no concierne a la economía. De nuevo, no debería ser tomado como que la Escuela Austríaca de Economía es hostil a cualquier religión o sistema de ética. Yo personalmente conozco economistas austriacos que son católicos, ateos, judíos ortodoxos, budistas, objetivistas, protestantes, y agnósticos y, si conociera más economistas, estoy seguro de que podría nombrar musulmanes, hindúes, y así sucesivamente. La economía debería, muy apropiadamente, dejarle la evaluación de valores a la Ética, Religión y Filosofía. La economía no es una teoría de todo, sino simplemente una teoría que examina las consecuencias de las elecciones individuales. Al estudiar economía asumimos los fines seres humanos como causa última y dada de los procesos de elección. La gente, de algún modo, *escoge* los fines y *actúa* para conseguirlos. La meta de nuestra ciencia es explorar las implicaciones de estos hechos.



Mises dijo en la introducción de Acción Humana:

La tarea de escoger condiciona todas las decisiones humanas. Al decidir, el hombre no sólo escoge entre varias cosas y servicios materiales. Todos los valores seres humanos compiten entre sí. Todos los fines y todos los medios, asuntos materiales e ideales, lo sublime y lo más elemental, lo noble y lo innoble, están colocados en una sola fila y sujetos a una decisión que escoge una cosa y deja de lado a otra. Nada de lo que los hombres apuntan o quieren evitar se mantiene fuera de esta organización de preferencias, dentro de una escala de gradación. La teoría moderna del valor amplía el horizonte científico y agranda el campo de los estudios de economía

¿POR QUÉ DEBERÍAMOS ESTUDIAR ECONOMÍA?

Una vez que tenemos una idea de lo que es nuestro tema, la siguiente pregunta es si vale la pena estudiarla. Dado que has escogido este libro, debes tener una noción de que te podría ser útil. Pero si no intentas convertirte en profesor de economía, ¿qué puedes ganar aprendiendo sobre ello?

Uno de los beneficios de estudiar economía es un entendimiento más cabal de nuestra situación como seres humanos actuantes. Por ejemplo, con frecuencia la gente se equivoca al calibrar el costo de sus decisiones. Una vez que hemos comprendido que nuestros costos están medidos en función de las alternativas que dejamos de lado, podemos obtener una visión muy diferente de algunas decisiones frecuentes.

Veamos un ejemplo común. Todos conocemos alguien que se ha pasado una gran cantidad de tiempo en algún proyecto para reformar su casa. Quizás esta persona emprende este proyecto sólo por el placer de hacerlo. La economía no intenta recomendarle alguna otra cosa más placentera: ¡Ella no es una guía de automejoramiento personal!



Pero a menudo, quien emprende una actividad del tipo «Hágalo-usted-mismo» dirá que está haciendo el trabajo para «ahorrar dinero». «Fíjate», le dirá a uno, «me hubiera costado \$5.000 reparar el techo profesionalmente. Yo logré hacerlo por sólo \$1.000 de costo en materiales». Un economista tiene la capacidad para señalar que este cálculo es engañoso, y que nuestro emprendedor pudo haber actuado contrariamente a su propio interés de ahorrar dinero, pues no ha tomado en cuenta el costo de las oportunidades que ha dejado a un lado. Si el trabajo le tomó 100 horas, y él hubiera podido usar ese tiempo en su trabajo y ganado \$8.000 adicionales, ha sufrido una gran pérdida de dinero al reparar el techo él mismo. Este ejemplo se ubica en dólares y céntimos, pero en otros casos son los costos psíquicos los que no contabilizamos propiamente. Cuando un casanova engaña a su esposa, nos podemos preguntar si ha considerado completamente los costos involucrados. Quizás lo ha hecho, en cuyo caso puede dejarse el problema a la ética y la religión. Pero muy a menudo, la gente considera la ganancia inmediatamente visible de una acción y deja de lado lo menos visible, costos más distantes. Bastiat se refería a esto como el problema «de lo que se ve y lo que no se ve». Él pensó que una tarea importante de la economía era enseñarnos, «no juzgar las cosas sólo por *lo que es visto*, por los efectos visibles de una acción, sino mejor por *lo que no es visto*, por los efectos invisibles de la acción».

Otro beneficio derivado de comprender la economía es que ello es crucial para evaluar problemas de políticas públicas. ¿Deberíamos aumentar el salario mínimo, dejarlo así, o eliminarlo? ¿Podemos levantar nuestro estándar de vida al proteger las industrias domésticas? ¿Cuál sería el resultado de privatizar el Seguro Social? Todas estas son preguntas de economía.

Alguna gente siente que estas preguntas deberían ser respondidas bajo una perspectiva casuística «pragmática». Ellos desdennan el uso de la teoría en resolverlas. El economista inglés John Maynard Keynes vio el error de esa manera de pensar:

«Las ideas de economistas y filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando son erradas, son más poderosas de lo que se supone comúnmente. En efecto, el mundo es dirigido por poco más. Los hombres pragmáticos, que creen estar exentos de cualquier influencia intelectual, son usualmente esclavos de un economista difunto. (J. M. Keynes, *La Teoría General del Empleo, el Interés, y el Dinero.*)

¿CÓMO DEBERÍAMOS ESTUDIAR LA ECONOMÍA?

La pregunta final que abordaremos aquí es cómo podemos aproximarnos mejor a nuestra ciencia. El rutilante éxito de la física y de la química durante los últimos tres siglos en el dominio de la materia y la energía a menudo ha hecho olvidar a las personas el hecho de que esta pregunta tiene más de una respuesta posible.

Pero observando otras disciplinas establecidas se evidencia que éste es el caso. Por ejemplo, no conozco a nadie que sugiera que la manera correcta de obtener un profundo entendimiento de Shakespeare es analizando la composición química del papel y de la tinta que usó para componer sus obras.

Tampoco esperamos estudiar geometría o lógica de la misma manera que las ciencias físicas. Para concluir que los tres ángulos de un triángulo suman 180 grados, no medimos miles de triángulos reales. De hecho, el triángulo en geometría es una figura idealizada que no podríamos encontrar en la realidad. O consideremos el siguiente silogismo: «Todos los hombres son



mortales. Juan es un hombre. Por consiguiente, Juan es mortal». No tenemos que esperar que Juan estire la pata para ver que esto es verdad. Si descubriéramos que Juan, en efecto, es inmortal, habríamos encontrado que una de nuestras premisas era falsa. Pero el silogismo mismo seguiría siendo válido.

Podemos ver esto más claramente cuando vemos un silogismo que no tiene bases en la realidad. Por ejemplo: «Todos los unicornios solamente tienen un cuerno. Si veo un unicornio en mi patio hoy, solamente tendrá un cuerno». El silogismo es evidentemente cierto, aunque los unicornios nunca han existido, así que jamás podríamos tener un posible hecho empírico sobre ellos que avale esa conclusión.

La pregunta del *por qué* podemos afirmar que las proposiciones de geometría y lógica son verdaderas ha sido el tema de mucho debate filosófico y teológico. Los principios de la acción humana son similares en que, una vez que los aprehendemos, parecen verdaderos por sí mismos, sin ser inmediatamente obvio por qué ello es así. Pero la Economía no intenta resolver el acertijo del por qué pensamos como lo hacemos. Para la Economía, este hecho es simplemente una condición natural de los seres humanos.¹

Todas las ciencias tienen límites, determinados por la clase de fenómenos que puedan ser apreciados desde su punto de observación sobre el mundo. Por ejemplo, la física, con todo el mérito de haber explicado «los orígenes del universo,» sólo ha triunfado en la medida en que, comparada con una visión anterior más imperfecta y obsoleta, ha provisto una explicación más moderna sobre el estado físico del mundo. Pero más allá, el hecho de que hay estados físicos es una condición natural

¹ En la traducción literal "To economics, this fact is an ultimate given".



de la realidad implícita en el análisis de la física. Esto no es una falla de la física: de hecho sólo cuando un campo de investigación tiene límites es que resulta coherente. La alternativa es tener un solo campo de estudio denominado, quizás, «Todo». Los intentos de los seres humanos de adquirir conocimiento de esta manera no han sido altamente exitosos.

Porque la materia de estudio de la economía es la acción humana, y porque la acción humana procede de planes formulados por individuos de carne y hueso, nuestra herramienta exploratoria principal es la naturaleza de nuestra mente. En este sentido, la economía tiene una ventaja sobre la física y la química. Nosotros no entendemos por qué la materia y la energía actúan como lo hacen, sólo sabemos que lo hacen. (Ciertamente, podemos explicar algunos hechos de su comportamiento en función de hechos más elementales. Pero no importa cuanto retrocedamos en estas explicaciones, ya que en última instancia llegaremos a un punto en el que sólo podremos decir, «Bueno, la razón por la cual se aprecia ese comportamiento en ese fenómeno es sencillamente porque así se comporta».)

Pero la economía es diferente. Somos todos seres humanos. (Por lo menos yo no creo que Amazon.com tenga ya algunas ventas extraplanetarias). Nuestras mentes son como las mentes de los individuos que actúan en el campo de la economía (¡incluidos nosotros mismos!) a quienes esperamos examinar y entender. Sabemos, en un sentido básico e inmediato lo que es escoger, sufrir pérdidas, lograr la felicidad. Nuestra herramienta principal en el estudio de la economía es nuestro conocimiento de lo que es un ser humano, desear ciertos resultados sobre otros, y actuar para hacer realidad esos resultados deseados.



Como un ejemplo de la importancia central de la mente humana para la economía, examinemos un evento común de la economía: una agencia de bienes raíces concretando un negocio sobre un lote de terreno. ¿Cómo podemos entender lo que ha ocurrido?

Digamos que escogemos examinar este evento desde los puntos de vista de la física y la química. El negocio puede haber ocurrido a muchas millas del lote de terreno mismo. Sin embargo, diligentemente preparamos nuestros instrumentos en el terreno y en el banco donde el negocio está teniendo lugar. Recolectamos toda la información de cada átomo y de cada pedacito de energía que seamos capaces de juntar. Introducimos los datos recabados en las supercomputadoras más rápidas disponibles. Aun así, es difícil imaginar que podamos encontrar algo que relacione los eventos acontecidos en el banco con el lote de tierra que está siendo vendido.

Quizás el vendedor nunca ha estado en la propiedad y el comprador no intenta ir allí tampoco. Ninguna cantidad de observación sobre la propiedad podría descubrir la naturaleza de la transacción que ha ocurrido. Lo que ha ocurrido es real en el sentido de que es una idea real, que es compartida por la gente involucrada. Lo que lo nos hace considerar una transacción como tal es el significado ligado al negocio de aquellos que participan en la misma.

Ahora, supongamos que este terreno está localizado en una zona en proceso de rápido desarrollo. El valor de la parcela aumenta. El nuevo dueño ahora sabe que podría vender la parcela por el doble del precio que pagó. ¿Cómo podrían descubrir este hecho nuestros intrépidos físicos y químicos? Este hecho existe como una idea sólo en la mente de uno o más

seres humanos. Sin embargo, si no tenemos en cuenta esa idea, no podríamos explicar por qué el dueño rechazaría una oferta por una y media veces el precio que pagó.

El campo de estudio de la economía es la formación de los planes de los seres humanos y las acciones resultantes de esos planes. Más concretamente, es el estudio de las diversas opciones que el mundo presenta a los actores económicos, tal como ellos mismos las interpretan. La economía examina el significado que ellos le dan a los objetivos que los actores económicos buscan alcanzar al escoger una de estas opciones. El tema central de la economía es el estudio de las acciones planificadas por seres humanos reales, y analiza el pensamiento empleado en la preparación de esos planes.

El intento de hacer de la economía una ciencia «real» basándose para tal fin en «datos objetivos, duros» como sería el caso de cantidades físicas o tangibles de bienes, desdibuja la esencia de nuestra materia de estudio. Es como si estudiáramos la biología limitando nuestra investigación al comportamiento de las partículas subatómicas que conforman los cuerpos orgánicos. ¡Jamás podríamos detectar que estamos tratando con una criatura viviente! Todos los campos de estudio, después de todo, examinan el mismo universo. Sólo que ellos se aproximan a ese universo desde diferentes puntos de vista, a través del uso de diferentes conceptos centrales, lo que los hace ser campos de estudio diferenciados. Al estudiar la economía asumimos que los pensamientos y planes de los seres humanos actuantes son una condición natural del análisis, y comenzamos nuestra investigación desde esa premisa.



CAPÍTULO 2

OTRA VEZ SOLOS

SOBRE LAS CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS DE LOS INDIVIDUOS
EN SITUACIÓN DE AISLAMIENTO

EXPERIMENTOS IDEALIZADOS



Concluimos la introducción de este libro considerando la situación de Rich, del show de TV, *Survivor*, filmado en una isla desierta. ¿Se aplica el concepto de economía a quienes viven aislados del mundo, del resto de los seres humanos? Más aún, ¿para qué estudiar la situación de un ser humano aislado? ¿No es acaso el hombre un animal social? ¿Acaso nuestro interés en la economía no está fundado en su aplicabilidad a situaciones de la realidad, donde vivimos en interacción con incontables sujetos?



Si bien es verdad que el hombre es un ser social, el contemplar la situación de un individuo aislado es para la economía tan necesario como aislar partículas en un reactor nuclear para la física. Es sólo al examinar las condiciones de un individuo aislado que los fundamentos básicos se hacen más claramente visibles. Son estas bases las que estamos buscando.





Carl Menger dijo en «*Principios de la economía*»:

En las líneas que siguen he intentado reducir el complejo fenómeno de la actividad económica humana a los elementos más simples que pueden sujetarse a observación precisa... (e) investigar la manera en la que los fenómenos más complejos evolucionan a partir de sus elementos según principios definitivos.

Al fundamentar la economía en la decisión humana, los economistas austriacos están comprometidos con el *individualismo metodológico*, porque sólo los individuos toman decisiones. Cada vez que analizamos una situación donde podríamos decir coloquialmente que un grupo ha «escogido», vemos en realidad que son uno o más individuos quienes han hecho tal elección. Quizás un dictador tome decisiones para toda una república, o los ciudadanos de un pueblo tomen decisiones por mayoría de votos. Sea como fuera, la escogencia se produjo, en primer lugar, en la mente de los individuos.

En efecto, cuando decimos que un individuo pertenece a un grupo queremos decir que aquel es *considerado* como parte del grupo por algún(os) individuo(s). La pertenencia a un grupo existe en la mente de las personas. Que un grupo molestando frente a la casa de alguien sea considerado como una multitud coyunturalmente de paso o como una horda frenética, ello depende del significado que la gente en la multitud le dé a la reunión. De igual manera, la naturaleza de un grupo concentrado en un estadio depende del criterio que los individuos tengan sobre por qué están ahí. Podemos caracterizar a tal grupo como fanáticos del rockero satánico Marilyn Manson o Cristianos Evangélicos basándonos solamente en el significado que los individuos en el grupo atribuyen a la



concentración. Ninguna encuesta sobre las condiciones físicas del campo podría darnos esta información. Si, por alguna confusión de horarios, Marilyn Manson llegara a una convención de evangélicos, esto no haría a los presentes fanáticos de Marilyn Manson, ni haría a Marilyn Manson un ministro cristiano.

«Muy bien», podrías decir, pero ¿por qué simplemente estamos imaginándonos la situación de Rich en la isla? ¿No podríamos hacer de la economía una ciencia empírica «real» mediante experimentos reales como hace la física, en vez de experimentos idealizados? Dado el impresionante éxito del empirismo en las ciencias físicas, es tentador por lo menos tratar de hacer este acercamiento. De todas maneras, debemos ser cautelosos: simplemente porque una mandarina hace un buen trabajo rompiendo rocas no significa que es la herramienta adecuada para rebanar tomates. Tal experimentación no es carente de valor — en efecto, el economista Vernon Smith ha hecho un importante trabajo en esa área— pero no nos podemos confiar en ello de la misma manera que lo hacemos de un experimento en las ciencias físicas.

El primer obstáculo que surge al proceder sobre bases marcadamente empíricas en economía es que los seres humanos actúan diferentemente cuando saben que están siendo observados. Ahora mucha gente está familiarizada con el rol de «el observador» en mecánica cuántica, donde al parecer, al nivel de partículas subatómicas, la energía, el tema materia de la física, actúa diferentemente si está «siendo observada». (Incluso aquello en lo que consiste este «siendo observada» es materia de intenso debate al interpretar la mecánica cuántica, y está muy fuera del alcance de este libro.) ¿No es este el mismo problema que enfrenta la economía?



Pero el comportamiento de las partículas subatómicas varía en formas predecibles y matemáticamente descriptibles dependiendo de si están o no sujetas a observación. La luz se comporta como si fuera una onda al momento en que no tratamos de detectar partículas subatómicas, pero cuando tratamos de detectarlas funciona como una partícula, y así sucesivamente, una y otra vez. No puede escoger ignorar al «observador», ni tampoco puede aprender nada sobre el experimento y luego modificar consecuentemente su comportamiento. ¡Esto no funciona así con la gente!

Los seres humanos, como sujetos experimentales, intentan aprender sobre el experimento, y modifican su comportamiento basados en lo que aprenden. Para comenzar, si la persona que dirige el experimento le cae bien a los sujetos analizados, éstos con frecuencia intentarán averiguar qué resultado quiere, y actuarán para dárselo.

El simple hecho de saberse parte del entorno bajo el cual se produce el experimento también modifica su comportamiento. *Survivor* no era una prueba sobre cómo actúan los seres humanos cuando son puestos en el dilema de sobrevivir en pequeños grupos con los mínimos recursos disponibles. Cada participante sabía que estaría tan bien como les permitieran los empleados de la TV. Éstos no permitirían que se murieran de hambre, o irse a guerra entre ellos, o sufrir enfermedades severas sin asistencia médica. Cada uno de ellos también sabía que estaban en cámara, compitiendo entre ellos por un premio, con un límite definitivo de tiempo que tendrían que pasar juntos en la isla. No había incentivo para cooperar más del mínimo necesario para evitar ser expulsado de la isla, y no había incentivo entre ellos para tratar de crear una estructura social duradera.



Survivor podría ser visto como un experimento sobre la manera como actúan los seres humanos cuando están en un show de televisión que los coloca en una competencia de «sobrevivencia», en condiciones controladas por los productores. Sin embargo, aun esa visión del experimento es de utilidad limitada, ya que los competidores futuros, que participarán en *Survivor II*, habrán aprendido algo de la primera serie, y modificarán su comportamiento respecto a ello. No conozco ninguna interpretación de la física cuántica que diga que los fotones aprenden de haber sido observados. Ellos se comportan en el mismo modo particular cada vez que tratas de detectarlos como partículas —ni siquiera tratan de engañar el aparato medidor. El hecho de que los seres humanos aprenden hace que la predicción exacta en las ciencias sociales sea imposible. Significa que nunca encontraremos constantes en el comportamiento humano como las constantes que representan a la velocidad de la luz en el vacío o la razón de combinación de hidrógeno y oxígeno en el agua. Los efectos de aprendizaje futuro del comportamiento humano son, por definición, desconocidos. No podemos saber todavía lo que vamos a aprender, porque eso significaría que ya lo hemos aprendido.

Dado que los seres humanos pueden entender la idea de un experimento y sopesan su participación en los mismos, no podemos examinar las acciones humanas de la misma manera que examinamos el comportamiento de los fotones. Al contrario, debemos aislar mentalmente los componentes básicos de la acción humana. Basándonos en que nosotros mismos somos seres humanos y empleamos la misma lógica de acción que aquella de nuestro actor económico aislado en el experimento, tratamos de entender esos componentes.



EL SURGIMIENTO DEL VALOR

Nuestro amigo Rich está solo en la isla, y no sabe si será rescatado. ¿Qué ideas puede la economía traer a esta situación?

Primero que nada, Rich debe escoger un fin para emplear su tiempo en la isla. De acuerdo, por ahora está atrapado ahí. Aceptando esa realidad como su condición básica, ¿qué debería hacer? Responder esta pregunta supone escoger un fin u objetivo. Quizás su meta sea sobrevivir hasta ser rescatado. Mientras este fin parece ser suficientemente razonable, debemos darnos cuenta que otros fines son igualmente posibles. Desde el punto de vista de la economía, ningún fin particular es más o menos válido. (Para nuevamente hacer hincapié en un punto importante, esto no significa que la economía sostiene que cualquier sistema de valores es tan bueno como cualquier otro. La economía no intenta resolver el problema de qué *deberíamos* valorar.)

Digamos que Rich es un seguidor devoto de la religión del Jainismo. Está en contra de sus principios religiosos el dañar a cualquier criatura viviente. Si bien sabe que puede raspar un coco o dos, se da cuenta de que, al evitar cazar las abundantes ratas que hay en la isla, que podría estar cocinando, está condenado a morir lentamente de hambre. Pero de todas maneras, Rich es un fiel seguidor de sus principios. ¿Significa esto que Rich ignoró la economía, o que se comportó irracionalmente? Mientras algunas escuelas de economía dirían «sí», para un economista austriaco la respuesta es «no». Rich simplemente siguió el fin que valoraba más, esto es, respetar sus creencias religiosas. De cualquier forma, imaginemos que Rich escoge la supervivencia como su causa final. Para sobrevivir, necesita agua, comida, refugio y descanso. Ésos son los



medios por los que espera lograr su fin. Sin embargo, no tiene un refugio construido. La comida está disponible pero dispersa por toda la isla, necesitando de un esfuerzo para conseguirla. Hay arroyos pero éstos tienen un flujo ínfimo de agua fresca.

Ya que Rich debe emplear otros medios para adquirir agua, comida, refugio y descanso, éstos se convierten en fines subsidiarios. La comida es un medio para el fin de supervivencia, pero un fin alcanzado empleando los medios de caza de ratas. El mismo bien puede ser considerado un medio desde la perspectiva del plan A y un fin desde la perspectiva del plan B.

Así que Rich se encuentra en una situación similar a la de los demás seres humanos: Tiene unos fines en mente, y medios limitados para conseguir esos fines. Debe economizar sus medios para poder lograr el más valioso de sus fines. Por ejemplo, si pasa todo el tiempo construyendo un refugio, no tendrá agua o comida.

Rich debe economizar su tiempo. También debe conservar otros recursos. No se puede dar el lujo de tumbar todos los cocos del árbol el mismo día, buscando tener esos que no se puede comer verdes. Aunque le gustaría usar agua para cocinar, si sólo tiene suficiente para beber, entonces tendrá que usar su suministro de agua para beber, a fin de poder sobrevivir.

¿Cómo decide Rich emplear sus escasos medios? Para esto, debe escoger. Aun cuando ha escogido la supervivencia como su meta principal, todavía debe escoger cómo hacer para lograrla. Mientras Rich pueda conseguir sus necesidades mínimas usando un monto inferior de su gasto máximo de energía posible, también debe escoger cómo gastar esa energía sobrante. Quizás Rich sea vanidoso y muy preocupado por cómo

se vea cuando sea rescatado. En ese caso, él gastará una gran parte de su tiempo sobrante ocupándose de su apariencia. Si es una persona con una baja tolerancia por el riesgo, podría pasar su tiempo ahorrando comida. Si es un científico, podría conducir experimentos con la flora y fauna locales.

A la economía no le concierne cómo Rich decide sus valores. Simplemente toma como punto de partida el hecho de que los seres humanos valoran unas cosas más que otras, y que sus acciones son la manifestación de esos valores. Para la economía, que lo más valioso sea escogido y que lo menos valioso sea abandonado es una condición predeterminada. Ésta es la lógica misma de la acción humana, y los seres pensantes que no sigan esa lógica estarían abiertamente jugando con nosotros.

Digamos que podría haber tomado unas vacaciones en Atenas pero en vez de eso escogí Estambul. Afirmar que yo «realmente prefería Atenas», pero sin embargo escogí Estambul no es más que un decir. El hecho de que realmente fui a Estambul es la esencia de preferir. Puede haber sido porque las tarifas eran más baratas para Turquía, o porque mi esposa escogió Estambul y yo no quería discutir. En cualquier caso, yo escogí Estambul así como el costo asociado de ir ahí porque yo preferí esa opción que viajar a Atenas con su costo asociado.

Cuando decimos que el haber escogido Estambul revela que lo preferí, no quiere decir que, después de acontecer el hecho, no me arrepienta por haber ido. Después del viaje, podría decidir que Estambul no es el sitio para mí, y que debí haber escogido Atenas. Debemos tener cuidado de distinguir evaluaciones viendo hacia el futuro y viendo hacia el pasado. Acción implica aprendizaje, y aprender implica que, algunas veces, al escoger A descubriré que realmente debí haber escogido B.



La idea de que siempre escogemos lo que preferimos puede parecer muy extrema. Uno pudiera decir en protesta: «Prefiero no ir al dentista, pero voy de todos modos». Tal declaración está bien para el lenguaje coloquial, pero la economía debe ser más precisa. Al escoger, uno calibra los beneficios de no ir al dentista a toda costa. El hecho de que finalmente *termine uno yendo* implica que se prefiere el dentista a la alternativa de un diente con caries, a pesar del dolor que involucra. Lo que quiere uno decir, dicho de modo más preciso, es que desearía que su diente no se hubiera dañado y que el dentista fuera innecesario.

A la economía no le concierne el mundo de los deseos y lo ideal, excepto cuando estos sueños se manifiestan en acciones concretas. En habla común, podemos decir, mientras tomamos una larga caminata, «quisiera un té helado al llegar a casa». Esto indica un plan de acción. Pero para la economía, es la acción misma la que cuenta, y el plan sólo importa mientras inflencie la acción. Las preferencias, desde el punto de vista de la economía, se convierten en reales al momento de escoger. Puedes constantemente asegurar que prefieres perder peso a comer torta. Pero la economía ignora tales afirmaciones. Sólo está interesada en lo que haces efectivamente cuando llega la bandeja de los postres.

Así que Rich escoge, asignando porciones de su tiempo. Digamos que él pasa las primeras cuatro horas de cada día recolectando comida, las próximas dos recolectando agua, y las próximas cuatro trabajando en el refugio. El resto del día descansa.

Todas las acciones indicadas tienen como meta remover directamente cualquier insatisfacción. La comida directamente satisface el hambre de Rich, el agua su sed, y el refugio su

deseo de protegerse del viento y la lluvia. Aun su tiempo de ocio es acción, con un fin en mente —relajación. Mientras Rich es físicamente capaz de continuar con el trabajo, parar y descansar es una opción.

Examinaremos el punto en el que Rich toma esta decisión, porque ilustra la idea crucial por la que Carl Menger resolvió el problema de valor que había obsesionada la economía clásica.¹ Imaginemos a Rich intentando juntar postes para su refugio. Ha comido, tiene agua, y el refugio está progresando bien. Incluso, Rich está empezando a sentirse un poco fatigado.

¿Cuándo terminará de trabajar? Eso sucederá en el punto en el que la satisfacción que Rich espera de su última «unidad» de trabajo, sea inferior a la satisfacción que espera de su primera «unidad» de ocio. Este hecho se deduce de la misma acción de escoger. Dado que, como hemos visto, escoger supone preferir, Rich trabajará mientras prefiera las ganancias que espera de su próxima unidad de trabajo a las ganancias que espera de su última unidad de ocio.

La «unidad» en cuestión consiste simplemente en cuáles sean los intervalos en los que Rich mentalmente divide su trabajo. La próxima unidad podría ser, por ejemplo, tratar de juntar el próximo grupo de postes, o recolectar otro coco. Muy probablemente la unidad será aquella tarea que, si no se termina, no vale la pena empezarla. No hay punto, por ejemplo, en que Rich recoja un coco, pero luego lo tire al suelo y se vaya a casa antes de meterlo en su bolsa. La cantidad de «tiempo de reloj» que Rich considere como

¹ En uno de los asombrosos incidentes de descubrimientos simultáneos tejidos sobre la historia de la ciencia, León Walras y William Stanley Jevons, trabajando independientemente de Menger, llegaron a soluciones similares a este problema en los principios de 1870 también.



una unidad, cambiará según la tarea y de un día para otro, e incluso para la misma tarea: es subjetiva. Lo que importa es la tarea específica que el sujeto está contemplando como su próxima acción al momento que termina por el día.

Rich está a punto de empezar a intentarlo con unos postes cuando siente una puntada en su espalda. «Humm», se pregunta, ¿«hora de descansar»? Rich va a escoger entre la satisfacción que cree que recibirá de construir el nuevo grupo de postes y la satisfacción que cree que recibirá de unos minutos extra de ocio. Dado que las preferencias están atadas a un acto concreto de escogencia entre medios particulares apuntando a fines particulares, se observa que en economía, los sujetos no escogen entre abstracciones. Rich no escoge entre «trabajo» y «ocio», sino entre un monto específico de una clase particular de trabajo, y una cantidad concreta de ocio, en el contexto de un conjunto de circunstancias específicas.

Esta idea resuelve la paradoja del valor que obsesionaba a los economistas clásicos. Ellos se preguntaban: «¿Por qué si el agua es mucho más valiosa que los diamantes, la gente paga tanto por diamantes y tan poco, incluso nada, por agua? La desastrosa teoría del valor-trabajo, que intentaba equiparar el valor con la cantidad de trabajo que había sido incorporada a un bien, fue desarrollada en un intento de tapar esta deficiencia. Karl Marx basó mucho de su pensamiento económico en la teoría del valor-trabajo. Todos aquellos que fueron posteriormente esclavizados por el comunismo pueden dar fe de los defectos en esta teoría.

De lo que los economistas clásicos no se dieron cuenta fue que nadie nunca escoge entre «agua» y «diamantes». Éstas son sólo clases abstractas por las que creamos categorías sobre lo que



nos rodea. Ciertamente, nadie escoge jamás entre «toda el agua del mundo» y «todos los diamantes del mundo». Cuando se escoge, el hombre actuante siempre se enfrenta a una decisión entre cantidades concretas de bienes. Se enfrenta a una decisión entre, digamos, un barril de agua y un diamante de diez quilates.

«Pero espera un momento», nos preguntas, «¿El agua no sigue siendo más útil que un diamante?» La respuesta es, «depende». Depende completamente de la valoración de la persona que debe escoger. Si a un hombre que vive cerca de un arroyo limpio de agua de montaña se le ofrece un barril de agua, podría no valorarlo para nada. El mismo arroyo le provee más agua de la que puede usar, así que el valor de esta cantidad extra para él es literalmente ninguno. (Quizás es hasta negativo: podría ser molesto tener un barril de qué ocuparse.) Pero este amigo podría no tener ningún diamante, así que la posibilidad de adquirir uno podría ser prometedora. Es claro que el hombre valorará más el diamante que el agua.

Pero hasta para el mismo sujeto su valoración podría cambiar completamente, si cambiamos sus circunstancias. Si el sujeto está cruzando el Sahara, con el diamante en su bolsillo, pero se le ha acabado el agua y está a punto de morir, muy probablemente cambiaría el diamante hasta por un solo vaso de agua. (Por supuesto, si fuera un avaro, quizás todavía valoraría más el diamante, aun corriendo el riesgo de morir de sed.) El valor de los bienes es subjetivo —el mismo barril de agua y el mismo diamante pueden ser valorados de modo distinto por gente distinta, y hasta ser valorados de modo distinto en diferentes momentos por la misma persona. Citando a Menger:



El valor no es, por consiguiente, algo inherente a los bienes, no es propiedad de ellos, pero simplemente es la importancia que atribuimos primero a la satisfacción de nuestras necesidades... y en consecuencia se incorporan a los bienes económicos como las... causas de la satisfacción de nuestras necesidades. (*Principios de economía política.*)

Para más de un fin se pueden emplear muchos medios. Rich puede usar agua para una variedad de usos. Primero empleará cualquier medio con más de un uso a aquel uso que él considere como el más importante. Ese no es un hecho al que se llegó a través de una medición de numerosas acciones, sino una necesidad lógica. Podemos decir que el primer uso era más importante para Rich, precisamente porque escogió satisfacer esa necesidad primero.

Como quiera que Rich ha escogido la supervivencia como su meta, usará la primera cubeta de agua que pueda recoger para beberla. Sólo cuando esté seguro de que ha recogido suficiente agua para prevenir su muerte por sed considerará usar un poco para cocinar. Como cada cubeta de agua adicional está dirigida a un uso cada vez menos importante, entonces para Rich, cada cubeta de agua tendrá sucesivamente un valor inferior que las adquiridas con anterioridad. La *utilidad* de cada cubeta adicional para Rich disminuye. Cuando se enfrenta con una decisión, el ítem relevante siempre es el próximo que será adquirido o aquel al cual se renuncia. Los economistas dicen que estas son las *unidades marginales*, y se refieren a este principio como la *ley de utilidad marginal decreciente*.

El margen en cuestión no es una propiedad física del evento analizado, ni puede ser determinado por cálculos objetivos. El margen es la línea entre el sí y el no, entre tomar o dejar de



lado. La unidad marginal es aquella por la cual estás decidiendo: «¿Trabajaré una hora extra hoy?» «¿Debo quedarme en una fiesta y tomar un trago más?» «¿Me registraré una noche más en el hotel en vacaciones?» Ésas son preguntas muy distintas a: «¿Es bueno trabajar?» «¿Las fiestas son divertidas?» «¿Las vacaciones son relajantes?» Lo que debe ser determinado es si la próxima hora de trabajo dará más beneficios que una hora más de ocio. ¿Vale la pena el descanso de un día extra de vacaciones? Nuestras decisiones se toman al margen, y se toman en referencia a la unidad marginal (adicional).

Cuando Rich comienza su día, la utilidad marginal que espera ganar de una hora de trabajo es mucho más alta de la que espera ganar de una hora de ocio. ¡Si no empieza a trabajar, no podrá comer o beber! Pero cada hora sucesiva de trabajo es dedicada a un propósito considerado menos importante que el propósito conseguido con la hora de trabajo previa. Finalmente, —digamos después de diez horas— Rich llega a un punto donde la satisfacción que espera de otra hora de trabajo ha caído por debajo de la satisfacción que espera obtener de otra hora de ocio. La utilidad marginal de la siguiente hora contemplada de trabajo ha caído por debajo de aquella de la próxima hora de ocio; entonces Rich descansa.

El problema de la valoración es resuelto al momento de escoger. Por el hecho de que toda acción está dirigida hacia un futuro incierto, la posibilidad de error siempre está presente. Rich puede pensar que ha recolectado suficiente comida y decide tomar una siesta. Mientras duerme, un mono le roba la mitad de sus cocos. En retrospectiva, él podría arrepentirse de su decisión y decidir que debió haber recolectado más comida. Quizás la próxima vez deba tomar tal decisión; su valoración será distinta. Ha aprendido.



La incertidumbre del futuro se deduce de la mera existencia de la acción. En un mundo donde el futuro es conocido con exactitud certera, la acción no es posible. Si sé lo que va a pasar y no hay posibilidad de alterar el futuro, no tiene caso intentar hacerlo. ¡Después de todo, si *pudiera* actuar para alterar el curso de eventos futuros, entonces el futuro no sería certero!

Que uno pueda arrepentirse de las acciones tomadas, no invalida el hecho de que la gente escoge lo que prefiere, *al momento en que la decisión debe ser tomada*. Al despertarse con resaca un domingo por la mañana, una persona puede arrepentirse de la fiesta del sábado por la noche. Aun así, el sábado por la noche esa persona prefirió irse de fiesta que quedarse leyendo en su casa.

Es verdad que un «momento de pasión» puede hacer parecer ciertas acciones mucho más deseables que lo que realmente son luego un momento de reflexión en calma. Sin embargo, el fanático en un juego, tan enfurecido por las provocaciones de un aficionado del equipo contrario que «tuvo que pelear con él», se abstendrá si un policía armado se interpone entre él y su antagonista. Un hombre casado tan enamorado que «no pudo evitar» coquetear con una mujer, se detendría si su esposa de repente se apareciera en la escena.

Otro factor que es sopesado al momento de escoger es los sentimientos emocionales intensos. El hecho de que la gente a veces se resiste a un momento de pasión demuestra que, aun en estas circunstancias la gente escoge. Únicamente en las etapas finales de ebriedad antes que ocurra la inconsciencia total, en la senilidad, o después de un severo daño cerebral, es cuando la gente es realmente incapaz de



escoger. Pero estos sujetos no son actores económicos; la economía no intenta describir la actividad de los seres humanos bajo esas condiciones.

Aun para individuos completamente conscientes hay momentos de simple reacción. No hay un plan ni un significado involucrado cuando uno saca su mano inmediatamente de una estufa caliente, o cuando se agacha ante un sonido fuerte cerca de su oído. La economía no es una teoría de reacción, sino del comportamiento consciente. Es el descubrimiento constante de las implicaciones de la acción humana.





CAPÍTULO 3

A MEDIDA QUE PASA EL TIEMPO

SOBRE EL FACTOR TIEMPO EN LA ACCION HUMANA

EL COMIENZO DEL AHORRO

En su esfuerzo por cambiar lo que es por lo que debería ser, Rich puede darse cuenta de que su capacidad para adquirir comida y agua podría aumentar. Quizás construyendo unas cuantas trampas podría tener seis ratas asadas al día en lugar de cuatro. Además, piensa él, si tuviera un barril para recolectar agua de lluvia, podría utilizar esa agua para cocinar, y disfrutar de ratas hervidas para variar ocasionalmente el menu. Se propone entonces construir esos bienes.

Para construirlos, Rich tendrá que sacrificar algo más. Como su tiempo no es ilimitado, la construcción de esos bienes tiene un costo: el valor que Rich atribuye a lo que podría estar haciendo en lugar de construir trampas y barriles. Esto es cierto aunque sólo renuncie al tiempo que hubiera utilizado para descansar. Habiendo entendido el principio de la utilidad marginal, podemos apreciar que cualquier actividad que Rich deje a un lado para ganar tiempo para construir trampas y barriles, será la actividad cuya unidad adicional tenía, para él, la utilidad marginal más baja. (Para reiterar, «utilidad» no se debería tomar como que significa alguna sustancia mensurable.



Hablar de «utilidad más baja» es simplemente una forma distinta de decir «aquello que menos le place a Rich».) Nuestro sujeto renunciará a unidades de esa actividad siempre que el valor de hacer trampas y barriles adicionales sea mayor, para él, comparado con aquello a lo que está renunciando.

Quizás Rich está trabajando en hacer trampas, cuando pudo haber estado descansando. Cada trampa le toma una hora para construirla. Cuando el valor para Rich de la próxima trampa que podría construir sea menor que el de otra hora de relajación, Rich parará de trabajar por el día. La utilidad marginal de una trampa adicional ha caído por debajo de la utilidad marginal de una hora de ocio adicional.

¿Pero de dónde viene el valor de bienes como trampas y barriles? Rich no puede comerse una trampa o (cómodamente) vestir un barril. No obstante es claro que estos bienes tienen un valor para Rich, porque ha decidido sacrificar otras cosas de valor para adquirirlos.

El valor de los bienes que examinamos en el capítulo 2 — comida, agua, refugio, descanso— resulta de su capacidad para aliviar inmediatamente alguna insatisfacción. Rich valora la comida porque valora la vida, y la comida ayuda a satisfacer directamente su deseo de mantenerse con vida. Aunque con menor intensidad de lo que valora la vida misma, también puede que valore gozar de comodidad en esa vida. Por lo tanto, la comida también es valorada porque satisface directamente el hambre. (Repetimos, la economía no nos dice que Rich *debería* valorar su vida más que cualquier otra cosa, o que todo el mundo efectivamente hace eso. Ni siquiera nos dice que todos valoran o deberían valorar la vida. La economía versa sobre las *consecuencias* derivadas del hecho de que evaluamos nuestro mundo.)



Si meditamos un poco podemos ver que el valor de los bienes como trampas y barriles deriva de su capacidad para producir bienes que directamente sí aportan satisfacción. Rich valora las trampas por las ratas que podrá adquirir con ellas, y el barril por el agua para cocinar que podrá recoger.

Carl Menger llamó a estos bienes que alivian directamente alguna insatisfacción, tales como la falta de agua o comida, *bienes de primer orden*. También pueden ser llamados *bienes de consumo*. Los bienes cuyo valor reside en su habilidad para producir *bienes de primer orden*, tales como trampas y barriles, se les llama *bienes de orden superior*, *bienes de producción* o *bienes de capital*. Nótese que esta distinción no existe en los bienes mismos, sino en el pensamiento humano y la planificación que este realiza sobre tales bienes. Si coleccionara barriles como objetos de arte, entonces serían, para mí, bienes de consumo. Si tuviera una bodega, entonces los artículos de comida en existencia, serían, para mí, bienes de producción. Tal como indicó el economista austriaco Ludwig Lachmann en *El capital y su estructura*:

El concepto genérico de capital... no tiene contraparte medible entre objetos materiales; refleja la tasación empresarial de tales objetos. Barriles de cerveza y altos hornos, instalaciones de puertos y muebles de cuartos de hotel son capital no por virtud de sus propiedades físicas sino por virtud de sus funciones económicas.

Rich comenzó a *ahorrar* cuando decidió producir bienes de orden superior. El ahorro puede ser definido como la decisión de guiar acciones a la satisfacción de necesidades más distantes en el tiempo, aunque se sepa que existen necesidades más inmediatas que satisfacer.



Los bienes de orden superior que Rich acumula al ahorrar componen su *stock (existencia) de capital*. En un determinado momento, encontramos que el stock de Rich tiene cinco trampas y dos barriles. En este punto, no hay manera de totalizar los bienes de Rich más que listando los artículos en los que consiste. No podemos agregar trampas y barriles. El valor que Rich les asigne es subjetivo. No tenemos ningún tipo de escala, cronómetro o cinta métrica por la que podamos medir esta «cantidad» de satisfacción. De hecho, el valor de estos bienes de capital es equivalente a la capacidad que Rich les atribuye para satisfacer en el futuro necesidades inciertas. Aun si pudiéramos ponerle un «medidor de satisfacción» a Rich y determinar qué tan intensas son ciertas satisfacciones para él, no resolvería el problema que Rich enfrenta al momento de escoger: Estimar cuánta satisfacción traerá su decisión al «Rich futuro», cuyo conocimiento y gustos son desconocidos para el «Rich Actual», y que estará viviendo en un mundo que, para el Rich presente, está lleno de incertidumbre.

Mientras continúa su esfuerzo por construir trampas para ratas, Rich podría decidir que sería útil poseer un martillo, una sierra y unos cuantos clavos. Se propone fabricarlos. Ahora Rich está trabajando dos órdenes de bienes excluidos del consumo. Valorará el martillo, la sierra y los clavos por la ayuda que le darán para construir trampas y barriles, los cuales son valiosos por la comida y el agua que ayudan a producir. Todos los bienes de orden superior derivan su valor de los bienes del orden inmediatamente inferior que contribuyen a crear. En última instancia, cualquier bien de capital es valioso sólo porque al final produce uno o más bienes de consumo.

Esa dependencia puede ser ilustrada al considerar lo que sucede cuando la valoración de Rich de un bien de consumo



cambia. Quizás Rich descubre que las ratas en la isla están enfermas y que comerlas puede ser dañino. Rich ya no valorará las ratas. Mientras no haya otro uso que le pueda dar a las trampas, éstas perderán su valor también. Rich ya no estará dispuesto a sacrificarse para conseguir más trampas, y no le importarán las que ya están hechas. (Por supuesto, si tiene algún otro uso para las trampas —quizás como leña— retendrán algo de su valor.)

Una pregunta interesante surge cuando apreciamos lo que sucede a la valoración de los bienes de orden superior. Supongamos que, sin la ayuda de las trampas, Rich puede atrapar cuatro ratas por día. Con las trampas, espera atrapar ocho por día. Dado el incremento en la productividad que da hacer trampas comparado con atraparlas a mano ¿por qué Rich no pasa 100% de su tiempo de trabajo haciendo trampas?

La primera respuesta que viene a la mente es que morirá de hambre con ese horario de trabajo. Ciertamente, cualquier ahorro para el futuro que involucre recortar su consumo por debajo del nivel mínimo necesario para vivir no tiene sentido —¡a menos que uno esté ahorrando sólo para su heredero!— De cualquier modo, podemos imaginar que Rich podrá alimentarse con dos ratas al día únicamente, aunque con cierta incomodidad. ¿Por qué no pospone todo el consumo por encima del nivel de subsistencia y así poder ahorrar al máximo?

Alrededor nuestro, todos los días, la gente consume mucho más de lo que necesita para sobrevivir, y por lo tanto, se encuentran ahorrando mucho menos de lo que podrían. No obstante, todos sabemos que ahorrar es el camino a la riqueza. ¿Por qué los mejores corredores de Wall Street no viven en pequeñas chozas, comen frijoles enlatados y montan viejas



bicicletas a la estación del metro? ¿Por qué las estrellas de cine se van en paseos de compras desenfrenadas y se quedan en fabulosos resorts vacacionales? ¿No deberían vivir como pobres para ahorrar cada centavo que puedan?

Estas preguntas deberían sugerirnos la respuesta. Habría algo muy curioso sobre un mundo donde la gente trabajara duro para poder ahorrar para consumirlo en el futuro y, no obstante, nunca efectuar ese consumo futuro, porque cuando ese futuro llegara, estarían preocupados por ahorrar para consumir en un futuro aún más remoto. Sería un mundo irreal, como la Reina de Corazones le describió a Alicia: Mermelada mañana, y mermelada ayer, pero nunca mermelada hoy. (De hecho no habría mermelada ayer, tampoco.)

Los seres humanos sólo pueden consumir en el presente. Son nuestras insatisfacciones presentes las que reclaman alivio. Es en el presente que experimentamos placer y dolor. Ahorrar con el fin de posponer el consumo infinitamente no es ahorrar en lo absoluto —es pura pérdida.

Ahora nos enfrentamos con explicar la otra cara de la cuestión de ahorrar - dado que sólo podemos consumir en el presente, ¿por qué ahorra la gente? La respuesta es que, si bien no podemos consumir en el futuro, podemos imaginarlo. Podemos visualizar que en este futuro también sentiremos insatisfacciones y querremos aliviarlas. Adicionalmente, podemos imaginar que un alto grado de satisfacción en algún día futuro podría compensarnos por alguna insatisfacción adicional hoy.

La clave para comprender el ahorro es reconocer que la imagen de insatisfacción futura es por sí misma una fuente de incomodidad presente. La noción de que podría encontrarme muriendo de hambre la semana que viene es perturbadora.



Ahorrando puedo aliviar este sentimiento. Sin embargo, si corro el riesgo de morir de hambre hoy, eliminar mi preocupación de morir de hambre la semana que viene no parecerá tan urgente para mí como conseguir algo de comida ahora. La satisfacción de saber que he tomado provisiones para la próxima semana es mínima comparada con la insatisfacción de saber que estaré muerto para la hora de la cena. De igual modo, imaginarse la satisfacción futura es, por sí sola, una fuente de satisfacción presente. La nadadora que entrena para ganar una medalla de oro olímpico persevera en su afán al imaginar lo magnífico que se sentirá al tocar la meta de primero. Si no pudiéramos darle sentido en nuestras deliberaciones presentes a estos dolores y placeres futuros, no tendríamos manera de orientar nuestras acciones hacia ese futuro.

La medida en la que un individuo ahorrará se explica por su *preferencia temporal*, lo que significa el grado en el que él prefiere una satisfacción en el presente a la misma satisfacción en el futuro. El posible rango de preferencia temporal va de cero a infinito, donde los extremos, cero e infinito, descartan la acción humana.

En un extremo, tenemos al individuo hipotético cuya preferencia temporal es cero. Para él ni la acción ni el consumo ocurren jamás. Pero ningún individuo activo sacrificará la satisfacción de hoy por obtener exactamente la misma satisfacción en alguna fecha futura, manteniendo inalterado todo lo demás. Imaginemos que alguien recibe una llamada de un corredor de bolsa, cuando está a punto de irse de vacaciones a la riviéra francesa. El corredor le dice: «Escucha: ¡tengo un trato para ti! Si pospones tus vacaciones, y en lugar de eso compras la acción xyz con el dinero que habrías gastado, en cincuenta años, te garantizo... exacta-



mente las mismas vacaciones en la riviéra francesa.» ¿Quién aceptaría semejante oferta? A menos que estimemos que la satisfacción futura resultante de la inversión será superior que la satisfacción que tendríamos que sacrificar hoy para poder invertir, no ocurriría ningún ahorro.

En el otro extremo, podemos imaginar que una persona con preferencia temporal infinita está tan orientado al presente que ningún ofrecimiento de cantidad de bienes futuros, por elevada que sea, compensaría en él la más pequeño reducción en el consumo presente. No sacrificaría ni una migaja de pan en su mano ante la promesa de tener cinco panes en dos minutos. La acción humana sería imposible en tal persona, ya que para pensar en un plan de acción se requiere quitarle tiempo al consumo actual. Este individuo operaría sólo por instinto. Un recién nacido cuyo llanto nada puede detener más que la presencia inmediata de leche, se podría decir que tiene una preferencia temporal casi infinita. En la medida en que eso es cierto, un recién nacido no actúa, simplemente reacciona.

Con el problema de la preferencia temporal estamos tratando de nuevo con un factor subjetivo. El grado de preferencia temporal diferirá de persona a persona y, para la misma persona, diferirá de un momento al otro. La preferencia temporal de una persona a los treinta años podría ser menor que la preferencia temporal de la misma persona a los ochenta. A los treinta podría estar dispuesto a esperar por ese viaje a Los Alpes a fin de ahorrar para una casa para su nueva familia, mientras que a los ochenta es más posible que piense, «¡Oye, mejor será que vaya de una vez!» De cualquier modo, eso no implica la existencia de una «función» que «determina» la preferencia temporal según uno en-



vejece. La progresión opuesta de la preferencia temporal podría igualmente ocurrir: a los treinta, uno podría pensar en nada más que «vivir el momento», mientras que a los ochenta el enfoque total de uno es construir los fondos de confianza de sus nietos.

Ésos son algunos de los factores psicológicos que influyen en la preferencia temporal. Pero la preferencia temporal en sí misma se desprende de la existencia de la acción humana, más allá de cualquier influencia psicológica. Manteniendo todas las demás cosas iguales, nunca actuaríamos si no prefiriésemos tener antes que después la misma cantidad de satisfacción. La existencia inerte bastaría para nosotros. Para cualquier nivel de satisfacción, no nos importaría si ella llegase mañana o si tomase toda una eternidad en llegar. Como dijo Mises en *Acción Humana*:

Debemos concebir que un hombre que no prefiere satisfacción dentro de un período más cercano del futuro a aquella en un período más remoto nunca lograría consumo ni disfrute en lo absoluto.

No tiene sentido económico decir que un grado de preferencia temporal es mejor que otro. Por lo tanto, desde un punto de vista económico, no hay un nivel «correcto» de ahorro. Alguna gente puede preferir una vida «espléndida», mientras que otros ahorran con la idea de comenzar una fundación perpetuamente dotada. La economía no puede decir que uno de ellos está en lo correcto y el otro no. Puede, sin embargo, aclarar las condiciones bajo las cuales un individuo decidirá ahorrar, y señalar algunas consecuencias de esas circunstancias.



Ahora estamos en posición de examinar, con más precisión, la decisión de Rich de ahorrar. Digamos que Rich debe sacrificar una rata al día de su consumo presente durante una semana para ganar el tiempo necesario para construir la trampa. Adicionalmente, supondremos que él espera que la trampa dure una semana, tiempo durante el cual atraparé catorce ratas más que sin la trampa. En líneas generales, podemos decir que él debe sacrificar siete ratas ahora para ganar catorce dentro de una semana. La tasa de ganancia en su inversión es de 100% semanalmente.

Si Rich escoge intentarlo y decide fabricar las trampas, podemos decir que valora *menos* una rata disponible hoy que dos disponibles dentro de una semana. Un índice de retorno de 100% fue suficiente para persuadirlo de cambiar su consumo presente por su consumo futuro. Si no hace las trampas, sabremos que valora una rata en el presente *más* que dos ratas en el futuro. Un índice de retorno de 100% no fue suficiente para persuadirlo de cambiar ratas presentes por futuras. Regresaremos a este tópico en los capítulos 7 y 8, cuando examinemos la tasa de interés en una economía de mercado.

Es importante anotar que la valoración de Rich depende de sus circunstancias. Si de repente encontrara un cajón de sardinas enlatadas y galletas que dejó el equipo de TV, su decisión podría ser alterada significativamente. Recordemos que, según la Ley de Utilidad Marginal, cada unidad adicional de un bien es considerada menos valiosa para un individuo que la unidad anterior. Yo podría pagar cincuenta para comprar un gato, pero para el momento que tuviera trescientos estaría pagando para librarme de ellos.



Por lo tanto, teniendo una buena cantidad de comida almacenada, sería más probable que Rich prescindiera de atrapar una rata hoy para construir bienes de capital que prometan un suministro de comida mayor en el futuro. La rata adicional hoy tendría menos valor para del que tenía antes de encontrar el cajón, ya que las sardinas y galletas satisfacen las mismas necesidades físicas que la rata —y probablemente también saben mejor.

Esto no se debe tomar como que existe alguna ley universal tal como que «el rico ahorrará más que el pobre». No hay leyes constantes que determinen cuál será la valoración que una dará una persona en particular a sus satisfacciones futuras por oposición a las presentes. Todos hemos escuchado historias de alguna vieja señora que ha trabajado como secretaria toda su vida, por un salario moderado, viviendo en circunstancias moderadas. A su muerte, sus amigos se asombran al averiguar que había juntado una fortuna en acciones y bonos. Igualmente son conocidas las historias del hombre rico que derrocha su fortuna en una vida desenfrenada. También deberíamos agregar que la Ley de Utilidad Marginal se aplica, tanto al ahorro como al consumo. Cada dólar adicional ahorrado tendrá menos valor, para el ahorrador, que el valor que tenía el dólar anterior ahorrado. Cualquiera puede fácilmente relacionar eso con sus propias circunstancias. Si uno tiene \$50 en el banco, la oportunidad de introducir otros \$50 parecerá mucho más importante que si tiene \$ 50 Millones en el banco.

Otro asunto que anotar es que, aun en esta economía extremadamente simple, los bienes de capital de Rich tienen una estructura. Imaginamos que hizo un martillo, clavos y una sierra. El martillo y clavos tienen una relación entre sí que merece atención —son bienes complementarios. Sin el martillo, no hay



con qué clavar los clavos, y sin los clavos no hay nada para clavar con el martillo. Cada día tratamos con bienes que, sin otros bienes complementarios, serían inútiles: un radio portátil y sus baterías, un amplificador y sus cornetas, una lámpara y su bombillo. En cada uno de estos casos, tales bienes pierden parte o todo su valor sin el bien complementario disponible. Si un inventor desarrolla una manera de utilizar un molde de regadera como una fuente de luz barata, y los fabricantes dejan de producir bombillos, las luces eléctricas existentes tendrán valor únicamente como piezas de colección.

A esto se le podría llamar la estructura horizontal del capital. Ya hemos presentado la estructura vertical: el capital puede ser organizado en bienes de segundo orden, que son utilizados para producir bienes de consumo; bienes de tercer orden que son utilizados para producir bienes de segundo orden, y así sucesivamente. La economía de Rich, hasta ahora, no ha trascendido más allá de producir bienes de tercer orden, pero es fácil ver cómo nuestro principio se extiende por tantos órdenes de bienes como la gente emplee.

El valor de un bien de capital está relacionado con su posición en la estructura de capital. Un bien de un orden superior perderá su valor si todos los bienes de orden inferior que puede producir pierden su valor. Si Rich no tuviera más uso que dar a las trampas o los barriles, y no pudiera pensar en nada más que construir con el martillo y los clavos, entonces el martillo y los clavos también perderían su valor para él. Como anotamos arriba, en última instancia, todos los bienes de capital tienen valor únicamente en tanto sirven para producir algún bien de consumo.



La importancia de la estructura de capital aumenta tremendamente en la medida en que comenzamos a examinar economías más complejas. La estructura de capital será crucial para nuestra evaluación del socialismo. Pero es aquí, en la más primitiva de las economías, que podemos apreciar tales conceptos económicos básicos más claramente —que es la razón, como mencioné, por la que nos molestamos en ver tal economía. Pero para seguir adelante debemos complicar el panorama- primero, al agregar más gente al mundo aislado de Rich.







PARTE II

EL PROCESO DE MERCADO







CAPÍTULO 4

PERMANEZCAMOS JUNTOS

SOBRE EL INTERCAMBIO DIRECTO Y EL ORDEN SOCIAL

LA LEY DE ASOCIACIÓN

Rich ha resuelto los detalles de su economía solitaria y tiene una existencia bastante cómoda. Un día está caminando por la playa, y de repente ¿a quién ve acercarse? Nada más y nada menos que a... ¡Helena Bonham Carter! (Varada, quizás, durante la filmación de la última producción del *Mercante de Marfil*).

Terminado su aislamiento, ¿qué resuelve hacer Rich? En términos más generales, ¿qué factores llevarían a un hombre a decidirse entre una existencia aislada y una vida en la sociedad?

Una posibilidad es que Rich reaccione como un oso cuando otro oso entra en su territorio. Podría, a través del uso de la fuerza, tratar de alejar al intruso. Ahora bien, siguiendo constreñimientos morales o sentimientos benevolentes podría abstenerse de hacer eso. Pero hay otra razón para que no aleje a Helena —siempre que en la isla haya suficientes recursos sin utilizar, beneficiaría materialmente a los dos





cooperar en lugar de pelear. Pueden iniciar el ampliamente enriquecedor proceso de la división del trabajo y el intercambio voluntario.

Adam Smith señaló los enormes incrementos en la producción material que se producen gracias a la división del trabajo. El ejemplo con el que Smith inicia *La riqueza de las naciones* es una fábrica de alfileres. Un trabajador no calificado, solitario, podría «escasamente, quizás, con su máximo empeño, hacer un alfiler en un día». Pero incluso hace 225 años, cuando Smith escribía estas líneas, una pequeña tienda de alfileres, al dividir la manufactura en dieciocho tareas distintas, podía hacer que una tienda de diez hombres produjera 48.000 alfileres en un día, o 4.800 alfileres por hombre.

La división del trabajo incrementa la producción material por tres razones. La primera es que la gente vive en partes del mundo que se diferencian entre sí en muchos aspectos. Alguien que vive en Florida está en circunstancias mucho mejores de cultivar naranjas que otro ubicado en Nueva Inglaterra. Por otro lado, quienes viven en Canadá están en mejor posición de producir jarabe de arce.

El segundo beneficio de la división del trabajo es que no todos concurren al proceso productivo con las mismas destrezas. Un libro sobre economía no es apropiado para intentar resolver el debate sobre si es la naturaleza o la crianza el factor responsable de las destrezas en un individuo, así que simplemente diremos que, por las razones que sean, la gente entra al mercado de labores con aptitudes y destrezas diferentes. Yo mido 1,75 m. y además tengo problemas para atrapar el *New York Times* del domingo, así que soy poco apto, aun con «el entrenamiento adecuado», para sustituir a Kobe Bryant si él decidiera tomarse un tiempo libre del básquetbol.



Con todo, el entrenamiento es el tercer beneficio. La división del trabajo permite que la gente enfoque sus esfuerzos en fomentar algunas habilidades e ignorar un vasto conjunto de otras habilidades que son innecesarias para sus trabajos. La gente que diseña computadoras personales usualmente tiene poco conocimiento de los aspectos del sistema sobre los que no son responsables. En el nivel más elemental del sistema, los diseñadores de *chips* emplean sus conocimientos de física cuántica para lograr componentes de mayor velocidad. En los niveles superiores, los programadores de sistemas operativos usan sus conocimientos de la estructura lógica de la máquina para crear códigos eficientes para escribir documentos en disco y mostrar gráficos. En otros varios niveles de abstracción superiores, encontramos a los diseñadores de interfase de usuario quienes se especializan en crear un programa «amigable» que permite facilidad de aprendizaje y uso. Ninguno de estos trabajadores tendría éxito en su tarea si tuviera que preocuparse por todos los demás niveles del sistema. Es más, para que no vayas a pensar, estimado lector, que esta reflexión es sólo aplicable en el caso de un aparato extremadamente complejo como es un PC, como en efecto sucede, te recomiendo el famoso ensayo de Leonard Read, «Yo, el lápiz», donde se demuestra que ningún individuo en el mundo es capaz de crear por sí solo algo tan simple como un lápiz.

Algunos de los críticos de la sociedad industrial moderna se quejan de esa especialización. Según esta crítica, bajo un sistema de división del trabajo los individuos se convierten en personas de mente cerrada, sólo saben operar una máquina, y consideran su trabajo aburrido y repetitivo. Desde luego, la economía no puede responder tales quejas. Como se ha señalado anteriormente, esta ciencia no intenta recomendar un conjunto de valores sobre otro. No puede decir que quienes

optan por una vida más interesante y variada, sacrificando una mayor prosperidad material, han escogido incorrectamente. Sin embargo, la economía *puede* hacer ver a cualquiera que desee imponer tal decisión a toda la sociedad, que sin la división del trabajo la Tierra únicamente podría soportar una pequeña fracción de su población actual. Quizás esos que sobrevivan al período de transición encontrarán su mundo más satisfactorio que el nuestro, pero los miles de millones que morirían durante la transición podrían ser perdonados por estar en desacuerdo.

Smith reconoció esta variedad de ventajas de la división del trabajo, pero dejó sin resolver un interesante problema que surgió en las discusiones sobre el comercio internacional. Sin embargo, la solución a este problema tiene implicaciones mucho más allá de ese campo, y por ello bien vale nuestro tiempo examinar este problema de cerca.

Smith señaló que no tenía sentido, por ejemplo, para Escocia, tratar de hacer vino, aunque pudiera hacerlo con el uso de viveros. Si Escocia produce lana y España hace vino, y los ciudadanos de los dos países intercambian los bienes no disponibles en la industria doméstica respectiva, los habitantes de los dos países saldrían ganando. Pero ¿qué puede decirse del caso de un país cuyas desventajas geográficas y población analfabeta hacen que sea menos eficiente produciendo *todos* los bienes, comparado con otro país? ¿No debería en ese caso la nación más atrasada levantar barreras al comercio, permitiendo que la industria doméstica se desarrolle? ¿Cómo es posible que alguna nación más avanzada ofrezca algo para comerciar?

La respuesta a esta pregunta está en la llamada la *Ley de las Ventajas Comparativas* de Ricardo, llamada así por el economista inglés David Ricardo. Aunque la aplicación inicial de la



ley era al intercambio comercial entre naciones, se trata de una ley universal que se aplica a toda la cooperación humana. Por su extensa aplicación, Mises pensó que esta ley se debería llamar *Ley de Asociación*. De hecho, es más fácil comprender esta ley a nivel personal, luego de lo cual sus implicaciones al intercambio comercial quedan claras.

Usemos como ejemplo a un gran atleta: Michael Jordan. Las condiciones físicas de Jordan son realmente extraordinarias. No hay duda de que si este deportista decidiera aplicar sus habilidades, por ejemplo, en pintar casas, podría ser uno de los mejores pintores de casas del mundo.

Aun así es dudoso que Jordan pinte incluso su propia casa. Aunque probablemente podría, con un poco de práctica, hacerlo mucho mejor que cualquiera que pueda contratar, no hay duda de que contrataría a alguien más para hacerlo por él. ¿Cómo podemos explicar este hecho?

La Ley de las Ventajas Comparativas es la respuesta. Aunque Jordan es mejor que su pintor en ambas cosas, jugando al básquetbol y pintando casas, nuestro deportista tiene una ventaja comparativa en el básquetbol, mientras que su pintor tiene una ventaja comparativa en pintar casas. Es más fácil comprender esto aritméticamente, usando medidas de salario como base para la comparación.

Digamos que Jordan puede contratar un pintor por \$20 la hora. Con un poco de práctica, Jordan podría ser el doble de eficiente pintando casas que el hombre que contrató. Supongamos que pudiera cobrar por sus servicios como pintor \$40 por hora.

Sin embargo, jugando básquetbol, supongamos que Jordan puede ganar \$10.000 por hora. Mientras tanto, Joe, su pintor, quien con dificultad puede encestar un tiro libre, no

podría hacer más de \$1 por hora jugando al básquetbol. (¡Podría ganar \$1, pues quizás alguien considere su juego divertido!) Jordan tiene una ventaja de 2:1 como pinta casas, pero una ventaja de 10.000:1 como estrella de básquetbol.

Quizás Jordan planea trabajar veinte horas en una semana en particular. Si divide su tiempo en partes iguales entre pintar la casa y jugar básquetbol, su producción total de la semana puede ser valorada en:

10 horas pintando x \$40 por hora = \$400

10 horas de básquetbol x 10.000 por hora = \$100.000

Producción total: \$100.400

Si Joe divide su tiempo de la misma manera, podríamos valorar su producción de la siguiente manera:

10 horas pintando x \$20 por hora = \$200

10 horas de básquetbol x \$1 por hora = \$10

Producción total: \$210

Entre los dos, Michael y Joe han producido un total de \$100.610 de ganancia. Ahora examinemos la situación si, como esperamos que suceda, Jordan contrata a Joe. Ahora la producción de Jordan puede ser valorada en:

20 horas de básquetbol x \$10.000 por hora = \$ 200.000

Producción total: \$200.000

Y la de Joe en:

20 horas pintando x \$20 por hora = \$400

Producción total: \$400



Su producción total ha aumentado a \$200.400. Pero más importante a los efectos de entender la Ley de Asociación, notemos que los dos están mejor, por lo menos en términos de dólares. Al concentrarse únicamente en pintar, que es aquello en lo que tiene una ventaja comparativa, el pintor, quien era peor para hacer los dos trabajos, pudo no obstante casi duplicar el valor de su producción, valor éste que después intercambió con Jordan. La Ley de Asociación demuestra que aun dejando a un lado las consideraciones morales, es materialmente ventajoso para todos cooperar a través de la división de trabajo e intercambio voluntario. Este fenómeno es la base del extendido orden social.

La aplicación de esta ley al comercio internacional es una extensión directa de nuestro análisis anterior. Aunque un país sea peor produciendo *cualquier cosa* que algún otro país, aún puede tejer una ganancia material especializándose en las áreas en las que tiene una ventaja comparativa e intercambiando por otros bienes. Es sólo en el escenario obviamente irreal donde todos poseen exactamente la «misma cantidad» de virtudes o defectos en todos los trabajos que todos los demás participantes que la Ley de Asociación no encontrará aplicación.

Esta ley sólo muestra que la especialización hace posible una ganancia material. No toma en cuenta ninguna preferencia personal distinta a la ganancia material. Bien podría ser el caso de que Jordan simplemente *adora* pintar la casa, y por nada del mundo consideraría contratar a alguien más para pintar en su lugar, lo cual nos hace regresar a nuestra discusión en el capítulo 1 de la persona que decide reparar el techo por sí mismo. Si la gente cree que ahorra dinero haciendo sus propias reparaciones hogareñas, ge-



neralmente se equivoca. Sin embargo, si les encanta hacer el trabajo, quizás al considerarlo un buen descanso del trabajo regular, pueden estar obteniendo una ganancia psíquica que pesa más que su pérdida monetaria.

INTERCAMBIO DIRECTO

Regresemos a la playa, y al afortunado encuentro entre Rich y Helena. Cada uno de ellos se da cuenta de que su posibilidad de supervivencia aumentará si pueden desarrollar un mecanismo de cooperación. En vez de producir conjuntamente para atender una demanda general, Rich y Helena encontrarán que es mejor acordar con anterioridad una división del trabajo particular. Incluso a ellos resultarán aplicables los principios básicos del intercambio. Siguiendo la sugerencia de Carl Menger de «reducir la complejidad de la economía a sus elementos más simples», intentaremos primero abarcar el intercambio en un escenario sencillo, como es el caso de nuestra pequeña economía isleña.

Dado que han decidido cooperar, nuestros dos naufragos ahora deben decidir *cómo* hacerlo. A tal fin, llegan a un acuerdo en el que Rich, el más diestro de los dos, hará trampas, mientras que Helena, la más astuta, hará la cacería. Aun así, ¿cómo puede cada uno estar seguro de que está obteniendo del otro un trato justo?

Confiar en la buena voluntad simplemente no funciona. La historia de la Unión Soviética ilustra los problemas resultantes de disociar el desempeño laboral del interés propio del trabajador. Pero incluso si la Unión Soviética hubiera tenido éxito en crear al «nuevo hombre socialista» interesado sólo en el bienestar de su prójimo, habría permanecido un obstáculo insuperable para la producción eficiente. ¿Cómo podrían estos



compañeros altruistas saber exactamente lo que debería producirse, en qué cantidades, y empleando qué recursos? Para ilustrar, podría pasar mi tiempo haciendo pinturas a dedo, en la creencia de que éstas producirán una felicidad tremenda a quienes me rodean. Pero si resulta que no gustan a nadie, no sólo habré malgastado el tiempo, también habré malgastado los recursos —papel, color, y otros recursos— que se usaron en las pinturas. En el afán de complacer a quienes están a mi alrededor, realmente les he causado una pérdida de satisfacción, aun comparando ésta con una situación en la que simplemente no hubiera hecho nada. Esto sucedería aun cuando a mis padres les encantaran mis pinturas pero quedaran profundamente desilusionados al verme abandonar completamente mi carrera de programador de software para rendirme a mis ambiciones artísticas. En definitiva, dados los recursos disponibles, la gente desea más mis programas de lo que desean mi arte. Si no existiera un sistema basado en los precios del mercado, no habría manera de que los consumidores informen a los productores de sus valoraciones y preferencias relativas.

Superada esa dificultad, el siguiente paso es el intercambio interpersonal. Para asegurarse de que realmente se están beneficiando uno al otro, Rich y Helena deben reconocer que el otro tiene un derecho a los bienes que ha adquirido a través de sus propios esfuerzos. Como consecuencia natural de ese reconocimiento, los intercambios que hagan deben ser voluntarios. Rich acepta entregar cierta cantidad de trampas por cada cierto número de ratas que Helena capture y le entregue a él. Si Helena amenaza a Rich con un palo para obtener trampas, podemos apostar que el intercambio está beneficiando, desde su propia visión, a uno de ellos únicamente.



La Ley de Utilidad Marginal Decreciente explica la proporción de intercambio que terminarán por negociar entre ellos. Rich cambiará trampas por ratas hasta que el costo, como es percibido subjetivamente por él, de producir una trampa adicional exceda el beneficio, (nuevamente, según él perciba subjetivamente) del número de ratas que Helena le dará por esa próxima trampa. Al otro lado del intercambio, Helena cambiará ratas hasta que el costo subjetivo de la próxima rata que debe cazar, exceda el beneficio que ella espera de adquirir otra trampa. La próxima trampa que Rich considere intercambiar y la próxima rata que Helena considere intercambiar son las unidades marginales. Son los beneficios y costos percibidos de esas unidades adicionales los que determinan la proporción de intercambio.

Imaginemos lo que posiblemente sucederá en nuestro mercado isleño de trampas y ratas. Comenzamos sin ratas atrapadas ni trampas hechas. En ese punto, para Rich el valor de la primera rata que Helena le puede dar es relativamente alto: después de todo, podría morir de hambre sin ella. Similarmente, para Helena el valor de la primera trampa es grande. La primera trampa incrementará sus capturas tremendamente, ya que puede usarla en el camino más frecuentado por los roedores de la isla.

Supongamos que Rich está dispuesto a dar su primera trampa por apenas tres ratas; mientras que Helena está dispuesta a cambiar tanto como cinco ratas por esa trampa. Asumiremos que se pusieron de acuerdo en el punto intermedio y por tanto cambiaron una trampa por cuatro ratas.

El valor, para nuestros negociantes, de cada unidad sucesiva adquirida, será más bajo que el de la primera. Mientras el suministro de ratas de Rich aumenta, usará cada nueva rata de



una manera que es menos importante para él que la rata anterior. Una vez que ha satisfecho su hambre para el resto del día, podría comenzar a ahumar los roedores para preservarlos para otros días. Es claro que no considerará tan importante tener ratas ahumadas como el hecho de tener ratas que lo salvarán de morir de hambre. Al lado del intercambio, Helena no considerará la segunda trampa tan valiosa como la primera: después de todo, puede usarla sólo en el camino riel más frecuentado por los roedores. Por consiguiente, cada trampa adicional se usará para algo que ella considere menos importante que la trampa anterior.

Similarmente, cada bien adicional entregado por uno de nuestros negociadores será *más* valioso para él o ella que la unidad entregada anteriormente. Eso es por que renunciarán primero a los que tienen un uso menos importante, en su propia valoración. No son las trampas o las ratas las que son diferentes cuando consideramos cambios subsecuentes: es el hecho de que haciendo uso de su acción humana, los individuos primero renunciarán a la utilidad menos valiosa del bien en cuestión, luego la siguiente menos valiosa, y así sucesivamente. Cada trampa adicional que Rich construyó requiere que sacrifique más tiempo de ocio. Con cada sacrificio, su cantidad restante de ocio es más pequeña. Las unidades iniciales a las que renunció era bueno tenerlas, pero pronto estará limitando su tiempo de descanso que necesita para mantenerse saludable.

Por lo tanto, luego de que el primer cambio se ha hecho, y Rich tiene cuatro ratas, ya no está tan desesperado por ellas. De igual manera, teniendo una trampa, la próxima trampa que Helena pudiera adquirir será menos valiosa para ella. Imaginemos que las escalas de valor de nuestros negociantes para cambiar ratas y trampas son éstas:

RICH	HELENA
1ra trampa < 3 ratas	5 ratas < 1ra trampa
2da trampa < 4 ratas	4 ratas < 2da trampa
3ra trampa < 5 ratas	5 ratas < 3ra trampa

Suponemos que Rich aspirará a obtener cuatro ratas cuando menos para renunciar a una segunda trampa (de tres ratas que había anteriormente estado dispuesto a cambiar por la primera trampa), mientras que Helena renunciará como máximo a cuatro ratas (de cinco que había estado dispuesta a cambiar). Aunque el valor de las unidades adicionales que pueden adquirir se redujo tanto para Rich como para Helena, todavía ambos tenían un intercambio del que los dos se podían beneficiar: por tanto, harán el segundo canje, intercambiando cuatro ratas más por una trampa.

Sin embargo, las valoraciones de nuestros comerciantes no sustentan un tercer intercambio. Helena sólo está dispuesta a cambiar tres ratas por una tercera trampa, mientras que Rich no cambiará su próxima trampa a menos que obtenga cinco ratas más. En este punto, el intercambio cesará en este mercado. Se ha alcanzado lo que llamaremos el *estado de equilibrio pleno* (examinado más adelante en el capítulo 6).

Es importante observar que el hecho de que se haya producido un intercambio no significa que los dos participantes consideraban equivalente el valor de los bienes intercambiados. Por el contrario, es sólo por haber valorado de modo diferente los bienes en cuestión, que los comerciantes se animaron a efectuar el intercambio. Helena



valora las dos trampas más de lo que valora ocho ratas, mientras que Rich valora ocho ratas más de lo que valora dos trampas.

Carl Menger afirmaba que es absurdo creer que un intercambio ocurre cuando los bienes intercambiados son valorados por igual. Si dos personas intercambian cuando consideran como equivalente el valor de lo que están recibiendo y el valor de lo que están renunciando, no hay razón para que no deban simplemente revertir el negocio inmediatamente después. Si alguien vende su casa en \$200.000, es porque valoró los \$200.000 más de lo que valoraba su casa. De igual manera, el comprador valoró su casa más de lo que valoraba tener \$200.000. De lo contrario (dejando de lado los costos de transacción), no hay razón para que, apenas hecho el intercambio, no adquiriera de nuevo la casa y devuelva los \$200.000. De hecho, si el intercambio se realizó en un punto donde ambas partes valoran por igual el bien intercambiado, no hay razones para suponer que se abstendrán de canjear la casa una y otra vez, un número indefinido de veces.

De cualquier modo, si contemplamos el intercambio desde el punto de vista de la acción humana, se observa que la gente no intercambia simplemente por el placer de hacerlo o por contemplar a los bienes cambiando de manos. El intercambio no surge de una «propensión a negociar.» Para que un intercambio se produzca, ambas partes deben estimar que estarán mejor luego del intercambio. Ése es el prerrequisito de toda acción: el actor debe pensar que actuar debería mejorar su estado de satisfacción comparado a no hacerlo. El actor está intentando pasar de lo que es a lo que debería ser.

Lo anteriormente dicho se ilustra con una frase que es frecuente al discutir el intercambio. ¿Quién no ha oído a alguien



decir, luego de comprar algún artículo que el precio que pagó por el mismo fue un «robo»? Dejemos de lado el caso de quien fue engañado en cuanto a la calidad o naturaleza del bien: eso es fraude, y es realmente un robo. Asumiremos que el bien en cuestión es algo de calidad conocida y consistente —digamos, cerveza embotellada de marca. El lunes en la mañana en el trabajo un amigo suyo le dice: «Fuimos a un juego de pelota el fin de semana. Pagamos \$5 por una cerveza, ¡qué «robo»!

¿Qué ha querido realmente decir? Mientras no haya sido forzado a comprar la cerveza o haya sido engañado, y efectivamente haya hecho la compra, eso quiere decir que valoró la cerveza más que los \$5. De otra manera, ¿Por qué la habría comprado? Si los \$5 significaban más para él que la cerveza, todo lo que tenía que hacer era meterlo en su bolsillo de nuevo e irse. Dado que su amigo renunció voluntariamente a algo que valoraba menos que la cerveza, el vendedor podría tener la misma queja —¡El también fue robado! Lo que realmente quiere decir su amigo es «Desearía que la cerveza hubiera sido más barata» De cualquier modo, todos estamos dispuestos a renunciar a menos para obtener más, en otras palabras, aumentar nuestra ganancia. Ésa es la base universal de toda acción humana. Mientras tratamos de mejorar nuestra propia condición, no tenemos razón para esperar que otros, tales como el vendedor, no estén haciendo lo mismo.

FALTA ALGO POR EXPLICAR

Todavía, nuestros actores seres humanos no tienen manera de hacer cálculos económicos en nuestra pequeña economía. Rich y Helena pueden comparar cantidades específicas de bienes



específicos y decidir qué combinación de bienes encuentran más valioso. Sin embargo, no pueden calcular cuánto ganaron o perdieron en algún intercambio, aun antes o después del hecho. Podemos decir que Rich ha preferido ocho ratas a dos trampas, pero no hay manera de responder la pregunta «¿Cuánto lo prefería?» La preferencia es algo que él siente. No hay una cinta medidora que podamos meter en su psiquis para determinar el «tamaño» de ese sentimiento. Ciertamente, puede percibir ciertas satisfacciones como más deseables que otras. Pero, como hemos señalado, una frase como «me gusta esa trampa dos veces más de lo que me gusta la otra» es simplemente válida en un sentido figurado. Si alguien trata de tomar esto literalmente, hacemos la pregunta de Rothbard: ¿Dos veces más de qué?

Tratar de calcular en términos de ratas y trampas tampoco funcionará. No hay significado aritmético para expresiones como «ocho ratas menos dos trampas», o «una rata más tres trampas».

El intento de utilizar el trabajo como la unidad de valor referencial, como hicieron Marx y los economistas clásicos británicos, no ha sido exitoso. El costo laboral de Rich es su evaluación subjetiva de lo que tuvo que renunciar para realizar el trabajo en cuestión. El valor para Helena del trabajo de Rich es su valoración subjetiva de los frutos de sus esfuerzos. Para intentar calcular la ganancia y la pérdida en términos del tictac del reloj o el gasto de energía, es perder completamente de vista el cariz económico de lo que está ocurriendo. Rich podría gastar tanto tiempo y esfuerzo serruchando las trampas existentes y convirtiéndolas en aserrín, como construyendo trampas nuevas, pero, en nuestro escenario, Helena ciertamente no le pagará para ¡destruir trampas! El hecho de



que crear trampas sea valioso y destruirlas no lo sea, depende completamente de la valoración de quienes están involucrados en el intercambio; no puede ser determinado por medición física. De hecho, podemos fácilmente imaginar una situación en la que exactamente las mismas actividades físicas tienen valoraciones opuestas. Si nuestros náufragos se encontraran en una situación donde hayan cazado las ratas hasta extinguirlas, y la isla estuviera embasurada de trampas inútiles, construir trampas no tendría valor, mientras que destruirlas, para poder limpiar el ambiente, *tendría* valor.

La ausencia de cálculo económico no pone trabas significativas a nuestra pequeña economía. Todos los bienes son intercambiados por dos personas únicamente. Dado que quien comercia es el creador de su propia escala de valores, sólo tiene que obtener un sentido aproximado de los valores de su socio para poder comerciar efectivamente. Pero mientras una economía se agranda, la ausencia de cálculo económico se convertirá en un obstáculo importante.

DOS SON COMPAÑÍA, CUATRO ES UN MINI MERCADO

Ahora, debemos adelantar la historia de la economía de nuestra isla —llamémosla «Richlandia». Avanzaremos varias generaciones. (Podemos imaginar que Rich y Helena hallaron otro modo de cooperar para su beneficio mutuo.) Por alguna extraña razón, la isla se ha mantenido aislada de la economía global. Pero la población ha crecido, se ha construido una aldea, se han sembrado tierras, se han abierto tiendas, y han surgido profesiones. Florecen los intercambios económicos entre sus habitantes.

Las bases del intercambio de nuestra sencilla economía de dos personas no se han visto alteradas. La adición de nueva gente



que pudiera querer intercambiar complica el panorama, pero no lo altera en ningún aspecto básico. Valdrá la pena tomar-nos un poco más de tiempo para examinar la situación que acontece entre vaíos sugestos, a fin de estar preparados para las próximas complicaciones que vendrán.

Supongamos que se domesticaron las cabras de la isla, y que ahora se practica el cultivo de maíz. Tenemos dos pastores de cabras, Kyle y Stephen, y dos agricultoras, Emma y Rachel quienes cultivan maíz. Para la gente que vive en una economía moderna, hay una dificultad inherente en estudiar tal situación: no están acostumbrados a tratar con intercambios donde cabras y maíz sean directamente intercambiados entre sí. Ya que no hemos incorporado el dinero en nuestro escenario todavía, debemos considerar el precio de las cabras en términos de maíz, y el precio de maíz en términos de cabras. Este tipo de intercambio se llama trueque o *intercambio directo*. Cuesta algo acostumbrarse, pero vale la pena el esfuerzo para comprender mejor cómo se establecen los precios en el mercado.

Supongamos que Rachel está dispuesta a pagar hasta cuatro sacos de maíz por su primera cabra, hasta tres sacos por la segunda, y hasta dos sacos por la tercera cabra. Emma pagará hasta tres sacos por su primera cabra, hasta dos por la segunda y no más de uno por la tercera.

Al otro lado del mercado, Kyle aceptará apenas dos sacos de maíz por su primera cabra, apenas tres por la segunda, y tan poco como cuatro por la tercera. Stephen aceptará tan poco como tres sacos de maíz por su primera cabra, tan poco como cuatro por la segunda cabra y tan poco como cinco por la tercera.



De esta manera, tenemos lo siguiente:

KYLE	RACHEL
1ra cabra < 2 sacos	4 sacos < 1ra cabra
2da cabra < 3 sacos	3 sacos < 2da cabra
3ra cabra < 4 sacos	2 sacos < 3ra cabra

STEPHEN	EMMA
1ra cabra < 3 sacos	3 sacos < 1ra cabra
2da cabra < 4 sacos	2 sacos < 2da cabra
3ra cabra < 5 sacos	1 saco < 3ra cabra

Podemos imaginar la dinámica de este mercado de la siguiente manera: primero Rachel cambia tres sacos de maíz por la primera cabra ofrecida por Kyle. Evidentemente, dado que Rachel prefiere renunciar hasta a cuatro sacos por esa cabra, y Kyle está dispuesto a aceptar apenas dos, el intercambio es mutuamente beneficioso. En esta «ronda» de intercambio, también se produce otro intercambio: Emma cambia tres sacos de maíz por la primera cabra ofrecida por Stephen. Seguidamente, se presenta la posibilidad de otra ronda de intercambio. Emma pagará máximo dos sacos más por otra cabra. Pero ni Kyle ni Stephen están preparados para suministrar una cabra a ese precio —Kyle exige por lo menos tres sacos por la próxima cabra, mientras que Stephen exige cuatro.

De la misma manera, Stephen ofrecerá otra cabra por no menos de cuatro sacos, pero nadie en el mercado está dispuesto a licitar cuatro sacos por esa segunda cabra —Rachel pagará máximo tres, mientras que Emma licitará máximo dos.



Por lo tanto, Emma y Stephen se retiran del mercado. Por su parte, Rachel y Kyle tienen otro intercambio mutuamente beneficioso que hacer —aquel donde Kyle renuncia a su segunda cabra por tres sacos adicionales de maíz, y Rachel renuncia a tres sacos adicionales de maíz por una segunda cabra.

En este escenario, la demanda de maíz de Kyle a cambio de cabras es mayor que la de Stephen —quizás a Stephen realmente le encanta la carne de cabra, y por eso es más reacio a renunciar a las cabras. Kyle vende una segunda cabra por apenas tres sacos de maíz, mientras que Stephen hubiera vendido una segunda cabra, únicamente si hubiera podido obtener al menos cuatro sacos. De igual manera, la demanda de cabras de Rachel es mayor que la de Emma —ella paga tres sacos de maíz por su segunda cabra, mientras que Emma pagaría sólo dos sacos.



En cualquier mercado, son los compradores como Kyle y Rachel —llamados los *compradores más capaces*— los que adquirirán más cantidad de los bienes en cuestión. Porque, por la razón que sea, esos compradores están dispuestos a pagar más, utilizando esta disposición para ganarle la licitación a los compradores menos capaces. De la misma manera los *vendedores más capaces*, aquellos que están más ansiosos de colocar los bienes que están vendiendo, pondrán a la disposición más cantidad de su reserva que los vendedores menos capaces.



En la misma naturaleza de la acción humana está el deseo de mejorar nuestra situación tanto como sea posible, lo que estimula el proceso de mercado. Los comerciantes estarán inclinados a intercambiar sólo si sienten que sus intercambios mejoran su situación.





Los principios de la acción humana sólo garantizan que la gente buscará e *intentará* encontrar todos los intercambios beneficiosos posibles. Puede haber intercambios disponibles donde el costo de encontrar la otra parte de la transacción es simplemente muy alto, y convertiría lo que de otro modo pudiera haber sido un intercambio beneficioso en un intercambio inconveniente. Hay otros casos en los que los comerciantes potenciales simplemente fracasan en encontrarse en el mercado. Justo pasando la próxima colina, podría haber un granjero que estaría dispuesto a pagar cuatro sacos de maíz por una cabra, si sólo supiera que hay cabras disponibles. El proceso de mercado no garantiza que todos los negociantes con capacidad para efectuar intercambios beneficiosos efectivamente se encontrarán en el mercado. Pero el empeño humano por mejorar nuestra condición hace que la gente siempre esté atenta a tales oportunidades. La búsqueda de oportunidades potenciales de ganancia que no están siendo aprovechadas es el rol del *empresario*, que discutiremos a lo largo del capítulo 7.

De este modo, el mercado de cabras y maíz establecerá un precio de tres sacos de maíz por cabra. A ese precio, la demanda de Emma será de una cabra, y la de Rachel será de dos cabras. Desde la perspectiva de los compradores de maíz, el precio de mercado es de un tercio de cabra por saco de maíz. A ese precio, Kyle demanda seis sacos y Stephen demanda tres sacos. El proceso de mercado tenderá a establecer un precio que *despeje el mercado*: todos los vendedores dispuestos a vender al precio del mercado podrán hacerlo, y todos los compradores dispuestos a comprar a ese precio, también podrán hacerlo. Al precio de mercado, Stephen y Kyle intentarán vender tres cabras, mientras que Emma y Rachel intentarán comprar



tres cabras. Por su parte, Emma y Rachel intentarán vender nueve sacos de maíz, mientras que Stephe y Kyle intentarán comprar nueve sacos.

Si esta dinámica de oferta y demanda cambia, el proceso de mercado ajustará el precio a las nuevas realidades. Digamos que Stephen y Kyle se cansan de comer maíz. Es más, un granjero cuya granja está más allá ha comenzado a cultivar calabazas, que pueden comer en lugar de maíz. Su demanda de maíz se reducirá, y consecuentemente no estarán dispuestos a ofrecer tanta cabra por saco de maíz como antes: les parece mejor utilizar algunas de sus cabras en obtener calabazas. Si Emma y Rachel todavía quieren cabras, tendrán que estar dispuestas a pagar más por ellas. Un nuevo precio de mercado surgirá —digamos, cuatro sacos por cabra— y el mercado se despejará a ese nuevo precio. Si las escalas de valores de Emma y Rachel no han cambiado, entonces Rachel comprará una cabra por cada cuatro sacos, y Emma no comprará ninguna. Nadie tuvo que decretar un precio más alto por cabra para que éste se diera.

Es esta propiedad casi mágica de los mercados la que llevó a Adam Smith a hablar de la «mano invisible» que guía a los participantes del mercado. Sin ninguna autoridad central dirigiéndolos, sus propios planes y deseos tienden a crear una situación en la que todos esos intercambios se producen de tal manera que ambas partes creen que los beneficiará. (Como hemos mencionado, la acción humana, dirigida hacia un futuro incierto, siempre contiene la posibilidad del error. Después haberse producido el hecho, cualquier participante de un intercambio pudiera concluir en que ha cometido un error.)



Dado que el intercambio de mercado es voluntario, éste permite a todos los participantes expresar la urgencia con la que demanda bienes particulares. Permite a los individuos resolver el problema de la escasez de medios a través de la cooperación en lugar de emplear la violencia y el saqueo.

La escasez es una condición necesaria de los bienes económicos. El aire no es escaso y, por lo tanto, es gratis, y fuera del alcance de la economía. No debemos tomar «escasez» en un sentido absoluto, sino más bien, considerar la escasez relativa a la demanda. Hasta donde yo recuerde hay pocas cintas de video donde aparezco rapeando —sólo una que yo sepa— pero estos bienes no son escasos en el sentido económico, ya que el suministro de una sola cinta es todavía infinitamente más grande que la demanda de cero. No se pagará ningún precio por tal cinta, o por lo menos ningún precio mayor que la tarifa actual por cintas usadas para re-grabar.

En el caso de anterior, Stephen hubiera estado feliz de comprar más sacos de maíz, si el precio fuera más bajo. Si el maíz fuera tan abundante que ensuciara el piso por todos lados en Richlandia, Stephen podría usar muchos más que los tres sacos que de hecho compró. Pero dado que el maíz es escaso, el proceso de mercado hace que dicho maíz llegue a quienquiera que lo demande con más rapidez. Kyle, por la razón que sea —quizás le gusta el maíz más que a Stephen, o tiene un plan para un nuevo producto de comida hecha con maíz, que cree que será un gran éxito— está dispuesto a pagar más que Stephen por el maíz. Por eso, adquiere seis sacos mientras que Stephen el sólo adquiere tres.

La demanda de la que estamos hablando es la *demanda efectiva*. Para poder tomar parte del intercambio voluntario, de-



bemos ofrecer a cambio algo que los otros valoren: debemos traer algo a la negociación. La demanda hecha bajo coersión o la demanda que consiste en simplemente desear algún bien, son fenómenos distintos a la demanda en el mercado. Aunque consideraremos el tema relativo a la intervención en el proceso de mercado en la parte tercera de este libro, será instructivo ver ahora si el Concejo Municipal de Richlandia pudiese mejorar la producción del mercado. Digamos que el Partido de los Pastores de Cabras convence al Concejo de que el precio en maíz de las cabras es muy bajo y de que ello está impidiendo el desarrollo de la industria de cabras. El Concejo aprueba entonces una ley fijando el precio a cuatro sacos de maíz por cabra. El Partido de los Pastores de Cabras está maravillado — ¡ahora sus ganancias aumentarán! Stephen, quien sólo estaba dispuesto a vender una cabra al precio anterior de tres sacos, ahora estará dispuesto a vender dos por cuatro sacos. Kyle, quien sólo estaba dispuesto a vender dos cabras al precio anterior, ahora estará dispuesto a vender tres.

Pero si consideramos la demanda por cabras de Emma y Rachel, vemos que los criadores de cabras se verán penosamente defraudados, porque al nuevo y más caro precio, ¡sólo querrán una cabra! Rachel, quien en un mercado no interferido hubiera comprado dos cabras, sólo valora la primera cabra más que cuatro sacos de maíz. Emma, quien hubiera comprado una cabra en un mercado no interferido, ahora no comprará ninguna. Kyle y Stephen llevan cinco cabras al mercado, planeando «arrasar», pero en lugar de eso regresan a casa con cuatro cabras. Ahora hay un excedente de cabras y un faltante de maíz: excedentes y faltantes son el resultado de la fijación oficial del precio.



En el mercado regulado ni siquiera podemos estar seguros de que Stephen o Kyle recibirán el maíz. Aunque Kyle está mas urgido por obtener maíz que Stephen, la nueva regulación impide que le gane en licitación a Stephen. Además, en el mercado no obstaculizado habría tres intercambios, que cada uno de los dos lados considera beneficioso. En el mercado regulado, en cambio, sólo se dará un intercambio. Aunque no hay manera de calcular el nivel de empeoramiento de los participantes en nuestro mercado regulado, comparado a cómo estarían en el mercado no obstaculizado, podemos apreciar en perspectiva histórica que, efectivamente, *están* peor.

GANADORES, PERDEDORES Y EL PROCESO DE MERCADO

A menudo la gente toma prestada palabras de los deportes o de la guerra para describir cómo se comporta el mercado. Escuchamos que la competencia internacional resultará en que algunas naciones serán «ganadoras» y otras «perdedoras». Lee-mos un encabezado en la prensa que dice que alguna compañía ha «arrasado» con su competencia, o que Estados Unidos está en «guerra económica» con Japón o con la OPEP.

Dichos términos son útiles solamente como metáforas. Pero la analogía no se extiende mucho más allá. La diferencia clave entre un juego y el proceso de mercado es que, en el mercado todos los participantes ganan del intercambio voluntario. Kyle, Stephen, Rachel y Emma tuvieron mayor bienestar luego de completar sus negocios de lo que habían estado antes.

Imagínese que usted y yo abrimos sendas compañías de software y competimos el uno con el otro. Con el tiempo, es claro que los consumidores prefieren su producto. Yo cierro mi negocio, y usted termina contratándome como el programa-



dor líder de su compañía. Sin embargo, es únicamente en un sentido figurado que «yo pierdo y usted gana». En un sentido mucho más importante, los dos ganamos. A partir de ahora yo tengo un rol de satisfacer las necesidades de los consumidores de los cuales tengo mejor demanda que antes, mientras que usted tiene un nuevo programador líder, y los consumidores tienen una mejor compañía de software. Esto sucede de esa manera, a diferencia de los deportes, donde el ganador obtiene el «1» en el podium, el perdedor obtiene el «0», y todo el mundo se va a casa. También es muy diferente a la guerra, donde los ganadores pueden hacer lo que quieran con los perdedores, incluyendo aniquilarlos. Tomarse al pie de la letra las metáforas de los deportes y la guerra al describir el proceso de mercado es caer en una interpretación errada de su naturaleza. La competencia en el mercado difiere de la competencia en los deportes y en la guerra de manera crucial. En el mercado no existe tal cosa como escoger «ganadores» o «perdedores»: existe la posibilidad de permitir a todos encontrar un lugar en el esquema de producción en el cual puedan satisfacer mejor los deseos de los consumidores.

De igual manera, es un error considerar los mercados internacionales como el escenario de la competencia entre una nación y otra, o considerar el mercado nacional como el foro donde compiten los empleados contra los empleadores, o los productores contra los consumidores. En una economía de mercado, sea nacional o internacionalmente hablando, la calidad de vida de todos puede elevarse al mismo tiempo. Estados Unidos no pierde si Japón o China se volvieren más ricos que ella. Un incremento en los estándares de vida en cualquier parte beneficia a toda la gente que está económicamente integrada al área en cuestión.



El descubrimiento de la Ley de Asociación fue un gran logro de los economistas clásicos. Ésta señala el camino a la armonía social, mostrando que el poderoso y el débil tienen una mejor manera para relacionarse entre ellos que a través de la explotación o la expoliación. La naturaleza del mercado como red de intercambios voluntarios significa que cada participante debe sentir que se está beneficiando al comerciar con otros, o de lo contrario no participaría en el mismo.

Conociendo ya las bases de los intercambios o negocios multipersonales, podemos continuar nuestra explicación hacia el cálculo económico, y la herramienta que lo hizo posible —el dinero.



CAPÍTULO 5

EL DINERO LO CAMBIA TODO

SOBRE EL INTERCAMBIO INDIRECTO Y EL CÁLCULO ECONÓMICO

INTERCAMBIO INDIRECTO



Aunque la economía de Richlandia posee mercados con muchos compradores y vendedores del mismo bien, está atascada en dos importantes sentidos. Como vimos en el capítulo anterior, aquel que quiera adquirir cabras y siempre maíz debe encontrar a alguien que quiera comprar maíz y tenga cabras. Pero no siempre será fácil encontrar a alguien que tenga el bien que uno quiere y que a la vez quiera el bien que uno tiene. Estar buscando a alguien con quien hacer un intercambio demoraría un montón de tiempo. Durante ese tiempo, necesitas seguir alimentando a las cabras o evitar que el maíz se estropee.



Segundo, aunque ya existe un par de cientos de habitantes de Richlandia, y su economía se está haciendo cada vez más compleja, todavía no tienen idea del cálculo económico. Un hombre de negocios, llamémosle Marco, quien fabrica equipos de pesca, no puede usar libros contables para





saber si su negocio es lucrativo o no. Todo lo que sus libros podrían registrar serían cantidades variadas de bienes incommensurables. Nuestro comerciante podría tener, en el lado de los gastos de sus libros contables, 1.000 anzuelos, 4 redes, y 20 plomos de pesca. En el lado de los ingresos, pudiera tener 4 martillos, 20 libras de hierro, 2 sillas, y 10 carretes de madera. Así, no tiene manera de determinar si la suma de estas transacciones produjo una ganancia. ¿Le está yendo lo suficientemente bien como para que su operación se mantenga sola y lo mantenga a él no sólo con los medios necesarios para vivir, sino también con los bienes de capital que necesita para que su negocio siga adelante? Es más, de esta manera nuestro empresario no puede saber si hubo alguna otra combinación de bienes de capital que debió haber comprado en su lugar. ¿Está mejor o peor que si tuviera 8 martillos, 10 libras de hierro, 3 sillas y 14 carretes de madera? Para poder hacer la contabilidad tal como la conocemos, Marco necesita una unidad común que sea comprensiva de estos bienes en sus libros. En la economía de intercambio de Richlandia, lo mejor que él puede hacer es usar su intuición para saber si le está «yendo bien» o no.

Pero los individuos son ingeniosos en sus desvelos por mejorar su condición personal. En un mercado de trueque, algún comerciante perceptivo se dará cuenta de que ciertos bienes son más comerciables que otros. Imaginemos que Richlandia posee muchas buenas áreas de pastizales para cabras y que la mayoría de los residentes tienen un pequeño rebaño. Marco tiene anzuelos y quiere maíz. Si bien no puede conseguir un agricultor que produzca maíz y que quiera sus anzuelos, sí es capaz de localizar un pescador que le intercambie cabras por anzuelos. Ahora, con las cabras en su camión, es capaz de encontrar un granjero productor de maíz que estará feliz de



adquirir algunas cabras adicionales. Marco ha sido capaz de explotar una oportunidad beneficiosa que no fue accesible mediante el intercambio directo. Empleando el *intercambio directo* él adquirió un bien más comercial que aquel que originalmente tenía para vender y usó dicho bien para adquirir aquel que realmente quería.

En una sociedad que no está familiarizada con esta práctica, podemos esperar que sea adoptada sólo gradualmente. Al inicio, únicamente los comerciantes más listos la emplearán. Pero otros se darán cuenta de su éxito y comenzarán a emplear la misma técnica. Con el tiempo, el bien más comerciable viene a ser usado como *medio de intercambio* y será aceptado como pago casi en todas las transacciones. Éste es el origen del dinero, el ingrediente faltante que habíamos mencionado en capítulos anteriores.

Históricamente, una gran variedad de bienes han sido usados como medio de intercambio: vacas, sal, piedras preciosas, pieles exóticas, semillas de cacao, tabaco, hierro, plata, oro y más. El economista Milton Friedman hace notar que los cigarrillos eran usados como dinero luego de la Segunda Guerra Mundial en Europa.

Sin embargo, no cualquier bien es igualmente apropiado como dinero. Existen algunas características que favorecen el uso de un bien para el intercambio indirecto:

«*Que el bien sea comerciable extensamente*»

Éste es el requisito principal para que un bien se convierta en dinero. No tiene lógica en intercambiar un bien que quieres vender por uno que sea menos comerciable, a menos que tengas un uso específico



para este último. El resto de los factores son importantes porque contribuyen a que un bien sea extensamente comerciable.

«Que el bien sea fácil de transportar»

Si alguien quiere hacer un intercambio usando un artículo, el ser capaz de trasladar el artículo al sitio de intercambio facilita las cosas. En las primeras instancias del intercambio indirecto generalmente se utilizaba ganado, especialmente ganado vacuno. Eso era dinero que no sólo sonaba, sino caminaba también. La tierra es un medio de intercambio deficiente porque no puede ser trasladada a ninguna parte.

«Que el bien sea relativamente escaso»

Este criterio está muy relacionado con el anterior. Si el bien usado como dinero es abundante, tendrás la inclinación a necesitar mucho del mismo para hacer las compras, lo que lo hace difícil de trasladar. Por ejemplo, si usáramos piedras como dinero, necesitaríamos un camión de volteo cada uno de nosotros para ir de compras.

«Que el bien sea relativamente duradero»

Uno no quiere que su dinero se «deteriore» un par de horas o días después que lo obtiene. Mientras más pueda uno preservar su dinero, es mayor la oportunidad para esperar a que se aparezca un buen negocio. Por ello, artículos como leche, huevos, carne, etc., no son tan solicitados como dinero. El ganado vacuno puede morir, claro, pero siempre puede revisarse el ani-



mal cuando uno está haciendo el intercambio y asegurarse de no estar recibiendo dinero que se encuentra en su último estado de decadencia. Los metales preciosos y las joyas resaltan claramente en este aspecto.

«Que el bien sea fácil de almacenar»

No sólo debería el dinero ser durable; también debería evitar a su poseedor tener que soportar un montón de procesos complicados para que éste pueda durar. Por esta razón, un compuesto químico que sólo permanece estable por debajo de los -300 grados Fahrenheit difícilmente podrá ser usado como dinero. Carl Menger menciona que el ganado era un popular medio de intercambio sociedades que eran primordialmente agricultoras y que tenían grandes porciones de terreno en sus cercanías. El crecimiento urbano hizo que el ganado fuese mucho menos susceptible de ser usado como dinero. La mayoría de las cooperativas tienen reglas estrictas que van en contra de la tenencia de ganado vacuno en apartamentos. Tiene sentido: esta práctica haría muy difícil mantener la alfombra limpia. Los metales preciosos y las joyas son de nuevo los ganadores aquí.

«Que el bien sea fácilmente divisible»

No toda tasa de intercambio de cada bien canjeado resultará en números enteros. Si el dinero es fácilmente divisible, uno puede fraccionarlo. El ganado vacuno claramente no encaja bien en este aspecto, ya que una vez dividido, éste no caminará a ninguna parte siguiendo las instrucciones que uno le dé, y a la vez



se convierte en mucho más perecedero. Las joyas también tienen problemas con esto, dada la dificultad para dividir las sin afectar su valor considerablemente.

«Que cada unidad del bien sea muy similar toda otra unidad»

A uno no le interesa andar por ahí armando líos por la calidad de su dinero y por la proporción de intercambio basado en esta calidad. Cualquiera podría juzgar esta calidad de manera distinta a como uno lo hace. Los diamantes, si bien son de muchas maneras apropiados como dinero, son problemáticos en este sentido: se requiere de un experto para juzgar el valor de cualquier diamante en particular. El problema de la divisibilidad con los diamantes se relaciona con esto. Es imposible obtener el precio de un diamante completo, al sumar los precios de sus piezas, una vez cortado.

Los únicos bienes que cumplen con los criterios anteriores son los metales preciosos; por ello, muchas sociedades eventualmente llegaron a usar plata y/u oro como dinero. A medida que se incrementó el intercambio internacional, el oro gradualmente desplazó a la plata en la mayoría de los lugares. (La cantidad de oro que se necesita para cualquier pago en particular, es apenas una pequeña fracción de la cantidad de plata que se necesita para el mismo pago.) Este proceso finalmente condujo a la adopción del patrón-oro en el siglo XIX.

No hay nada misterioso en la elección del oro como dinero. Es simplemente el material que se ajusta mejor a los criterios expuestos arriba. Otro material, como el platino, fácilmente se podría demostrar superior en algún momento en el futuro.



El valor de un bien como dinero se debe a su valor como bien empleado en el intercambio directo. Sin embargo, en el proceso de convertirse en dinero, el bien gana valor adicional como medio de intercambio indirecto. Aun así, el valor del dinero es determinado de la misma manera que el valor de cualquier otro bien, esto es, por la evaluación subjetiva de aquellos que lo intercambian. Podríamos sustituir «onzas de oro» por «cabras» en nuestro análisis en el capítulo anterior, y procedería de la misma manera. Encontraríamos que Kyle pagaría dos onzas de oro por seis sacos de maíz, y así sucesivamente. Diríamos que el precio en oro del maíz es un tercio de onza por saco.

Dado que hoy empleamos piezas de papel como dinero, toda la discusión anterior sobre el oro y otros materiales puede parecer desconcertante. El valor de este papel evidentemente no surge de su valor como piezas de papel. Simplemente, surge porque el Gobierno ha decretado que esos papeles deben ser tratados como dinero. El hecho de que el Gobierno puede exigir que los impuestos se paguen en «su» dinero, ayuda a dar fuerza a tal decreto. Por ello, esta moneda se le llama *dinero decretado*. El valor original del dinero decretado viene de un tiempo pasado cuando era un bien empleado como dinero. (Ej.: el dólar americano en algún momento *representó* un reclamo por cierta cantidad de oro. Cuando el Gobierno elimina el vínculo entre el bien empleado como dinero y el papel moneda, la gente comienza a valorar el papel por su antiguo lazo con el bien empleado como dinero. Examinaremos el caso del *dinero decretado* con más detalle en el capítulo 9.

CÁLCULO ECONÓMICO

Además de la facilidad del intercambio que promueve el dinero, hay una gran diferencia entre una economía monetaria de trueque y una economía monetaria: el uso de dinero permite el cálculo económico. El dinero nos provee de una unidad común en la que podemos expresar diferentes cantidades de bienes distintos. Dado que en un sistema bien desarrollado de intercambio indirecto todos los bienes económicos se cambiarán por dinero, podemos expresar cualquier cantidad de cualquier bien en términos de la cantidad de dinero que se necesita para adquirirlo o, alternativamente, el monto de dinero por el que se venderá.

Si imaginamos que nuestro amigo Marco labora en una economía monetaria podemos apreciar mejor esta diferencia. En esta economía, Marco podrá ahora preparar su Libro Mayor contable con un valor numérico definitivo para cada ítem —digamos, la cantidad de oro por la que el ítem se vendería. Veamos dos hojas consecutivas del balance mensual. En la columna de las deudas o gastos, está tanto el oro que Marco ha pedido prestado para abrir la tienda, como algunos artículos que ha vendido por adelantado —por ejemplo, el pago que aceptó hoy por una orden a ser enviada el próximo mes.

Activos	Gastos
1 martillo x 0,25 g. Oro = 0,25	80 anzuelos x 0,01 g. Oro = 0,80
2 sillas x 1 g. Oro = 2,00	9 g. Oro = 9,00
20 cuerdas madera x 5 g. Oro = 10,00	1 red x 1 g. Oro = 1,00
10 libras hierro x 0,1 g. Oro = 1,00	3 postes x 0,25 g. Oro = 0,75
100 anzuelos x 0,01 g. Oro = 1,00	
1 poste x 0,25 g. Oro = 0,25	
Total: 14,50 g. Oro.	Total: 11,55 g. Oro.

Un mes después encontramos:

Activos	Gastos
2 martillos @ 0,25 g. Oro = 0,50	120 anzuelos @ 0,01 g. Oro=1,20
3 sillas @ 1 g. Oro = 3,00	7 g. Oro = 7,00
18 cuerdas madera @ 0,5 g. Oro = 9,00	5 postes @ 0,30 g. Oro = 1,50
8 libras hierro @ 0,05 g. Oro = 0,40	
1 red @ 1,2 g. Oro = 1,20	
200 anzuelos @ 0,01 g. Oro = 2,00	
Total: 16,10 g. Oro.	Total: 9,70 g. Oro.

Los activos de Marco durante el mes se han incrementado en 1,6 gramos de oro, mientras que sus gastos o deudas han disminuido en 1,85 gramos. Al sumar estos cambios, vemos que durante el mes su capital se incrementó en 3,45 gramos de oro. El hecho de que su capital se incrementara muestra a Marco que no ha sustraído tanto de su negocio para fines de consumo corriente como para amenazar el curso normal de sus operaciones. De hecho, tiene un margen que le hubiera permitido retirar aún más. De ello se deduce que Marco ha propiciado una *acumulación de capital*. Si luego de haber totalizado los libros de Marco nos hubiéramos encontrado un número negativo, deberíamos concluir que Marco ha propiciado un *consumo de capital*. Para cualquier negocio es crucial conocer si está acumulando o consumiendo su capital, ya que un negocio que está consumiendo su capital no es viable en el largo plazo.

Sin precios monetarios, Marco no hubiera podido llegar a estas cifras. Sus libros hubiesen consistido de columnas de



bienes, que no hubiera sido posible sumar. Más allá de poder calibrar el estado general de su negocio, la existencia de precios monetarios ayuda a Marco a tomar decisiones específicas. Por ejemplo, el precio del hierro se redujo durante el mes en cuestión. Si Marco espera que continúe la tendencia, podría estar en mejor situación teniendo menos existencias (*stock*) de hierro, quizás buscando una manera de comprarlo justo antes de necesitarlo en su proceso productivo. Como quiera que el hierro es más barato, Marco podría alterar algún proceso de producción para usar más hierro y menos madera. Mientras tanto, el precio de los postes ha subido. Si Marco cree que esta tendencia continuará, no querrá vender por adelantado tantos postes. En lugar de eso, y anticipando un precio más alto, esperará hasta que estén fabricados para venderlos.

La habilidad de calcular en términos de precios monetarios abre una extraordinaria y novedosa perspectiva de la planificación de los individuos, extendiendo las capacidades del pensamiento humano. Tal como observa Mises en *Acción Humana*: «Goethe estaba en lo correcto al calificar la contabilidad comercial como ‘uno de los más extraordinarios inventos de la mente humana’. La enorme importancia de este avance será examinada más adelante en los capítulos 8, 10 y 11.

EL VALOR DEL DINERO

Es importante darse cuenta de que el dinero es como todos los demás bienes en el sentido de que su valor está determinado subjetivamente, y en que está igualmente sujeto a la ley de oferta y demanda. La diferencia clave entre el dinero y otros bienes es que el dinero no se adquiere ni para consumo directo ni para fabricar bienes de consumo di-



recto. El dinero se adquiere para cambiarlo después por bienes de consumo o por bienes de capital. Su valor consiste en que se encuentra disponible para tal uso.

La demanda de dinero es la demanda de *reservas de efectivo*. Toda la acción humana se da en el contexto de un futuro incierto. Dada esta incertidumbre, la gente desea poseer un colchón contra una emergencia imprevista, «algo para un día lluvioso». En la economía de mercado, este deseo se expresa primeramente en el deseo de mantener una provisión de efectivo cerca de uno. Si bien reservarse otros artículos también puede ayudar —granos, productos enlatados, combustible, etc.— es la tremenda flexibilidad del dinero para satisfacer nuestras necesidades lo que lo convierte el bien más deseable para tener en reserva. La naturaleza imprevista de una emergencia, hace que no sepamos exactamente lo que necesitaremos cuando ésta nos sorprenda. El nené podría enfermarse por lo que podríamos necesitar medicinas. El carro se podría dañar, o el techo podría tener una gotera, lo que requerirá hacer algunas reparaciones. O quizás se nos presente una gran oportunidad de trabajo pero necesitamos tomar un largo y costoso vuelo para explorarla mejor. Una reserva de efectivo puede ayudar en cualquiera de esas situaciones, mientras que una gran bolsa de arroz en el sótano es muy difícil que sirva para reservar un vuelo a otro país.

La demanda de las personas por reservas en efectivo varía. En tiempos de crisis, puede aumentar dramáticamente. Con frecuencia, esto deriva en propaganda y leyes del Gobierno contra el «acaparamiento» o acumulación de provisiones. Pero este supuesto «acaparamiento» no es más que la expresión del deseo de los individuos por una sensación de seguridad. No existe un criterio económico para decidir qué es un nivel

razonable de reserva de efectivo y qué constituye acaparamiento. Los ataques del Gobierno al acaparamiento son especialmente irónicos por cuanto a menudo es el propio Estado quien crea la misma crisis que conduce a que la gente incremente su demanda de efectivo, frecuentemente a través de la guerra.

Una vez que se comprende la naturaleza subjetiva de la demanda de efectivo, podemos apreciar otra falacia común de la economía: la idea de que es conveniente poseer estabilidad en el dinero. Por su misma naturaleza como bien económico, sujeto a valoración humana, el dinero no puede ser estable, ya que la valoración implica la posibilidad del cambio. En una economía donde nada cambia, no habría valoración, ya que no hay nada que escoger. Los bienes circularían en una manera puramente mecánica, guiados por quién sabe qué impulsos.

La idea de estabilidad en el dinero ha propiciado la creación de índices de precios, utilizados para medir su valor. Examinaremos la valoración cambiante del dinero, así como los índices de precio en el capítulo 9, donde abordaremos los temas de la inflación y la deflación.

LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS MONETARIOS

El famoso economista inglés Alfred Marshall criticó la noción de Carl Menger de la utilidad del consumidor como la única fuente de valor. «Obviamente», decía, «los precios del mercado están determinados por la utilidad del bien en cuestión para los consumidores y por el costo monetario objetivo de producirlo». Su famosa metáfora era que la utilidad y el costo son como las cuchillas de las tijeras, donde es tonto debatir sobre qué cuchilla es la cortante.



Pero debemos concluir que Marshall no comprendió completamente la visión de Menger. Como enfatiza Israel Kirzner, Menger estaba tras la causa esencial de los fenómenos económicos; su preocupación no eran los factores incidentales que determinan su magnitud. Se paga un precio por un bien porque alguien así lo valora. Cualquiera que haya sido el costo de producirlo, el precio no excederá ese valor.

Quizás yo quiera vender en manuscritos iluminados la obra titulada *La vida y época de Gene Callahan*. Contrato a un monje escribano en las montañas carpatianas para producir el libro, a \$10.000 por copia. Luego de que está hecha la primera copia, empiezo a tratar de venderla. Debido a la falta de interés de los consumidores por los asuntos elevados de mi vida, me doy cuenta de que no puedo vender ni siquiera mi única copia a ese precio. Como ya pagué por la bendita cosa, finalmente lo vendo por \$9,95 y reduzco mis pérdidas. Aunque mis costos eran de más de \$10.000 por copia, no pude vender este libro a un precio ni remotamente cercano a ese.

Hubiera sido inútil para mí intentar subir el precio incrementando el costo. Si nadie estaba dispuesto a pagar más de \$9,95 por tal libro, intentar duplicar la cantidad de tiempo que usó el monje para producirlo, y por lo tanto duplicar mi costo, no habría hecho ceder el precio ni un centavo.

Es cierto, señalaba F.A. Hayek, un discípulo de Mises, que en el largo plazo el precio de venta de un bien tenderá a equipararse con el costo de producirlo. Pero esto no es porque los costos *condicionan* los precios que serán pagados. ¡Más bien, es porque si el precio alcanzado por el bien está por debajo del costo, el bien no se producirá más! Luego de sufrir una pérdida de \$9.990,05 en la primera venta de mi libro, es



improbable que quiera continuar la producción. Por el contrario, si el precio cobrado está por encima del costo, el mercado atraerá otros vendedores que esperarán sacar provecho de esta oportunidad de ganancia, bajando el precio hacia el costo de producción. Al mismo tiempo, las valoraciones cambiarán, aparecerán nuevos datos, y surgirán nuevas oportunidades de ganancia, donde los precios pagados excederán los costos. Aunque en el largo plazo, los precios igualarán los costos, nunca llegaremos a ese largo plazo. La noción de que los precios igualan costos debe ser tomada como la expresión de una tendencia en el mercado, no como una descripción de un estado al que el mercado nunca llega en la realidad.

Al adoptar esta visión de largo plazo, podemos afirmar que Marshall estaba en lo cierto después de todo. ¿Acaso los «precios objetivos» no ayudan eventualmente a determinar el precio? Sin embargo, el punto fundamental de Menger es que los costos de producir un bien corresponden simplemente a lo que el productor estima que sería la demanda de los factores de producción en un uso alternativo. Para mí, el costo del tiempo del monje escribano surge de la demanda subjetiva de otros empresarios para hacer uso de su tiempo en otras actividades. Por tanto, los costos no son objetivos. Ambas cuchillas de las tijeras de Marshall están afiladas por valoraciones subjetivas.

La idea de Menger es relevante para algunos debates de política pública, donde pudiéramos ver los críticos de una industria sosteniendo que los precios cobrados por la misma son «muy altos» y no están justificados en sus costos. Independientemente de que se den cuenta o no, tales críticos están utilizando una noción marshalliana de los costos objetivos para exponer su caso. El hecho de que los costos son subjetivos desvirtúan tales argumentos.



¿Cómo podríamos cuantificar los costos que igualan el salario de Michael Jordan cuando jugaba para los Chicago Bulls? ¿Acaso le «costó» \$34 millones al año desarrollar su desempeño en el baloncesto, justificando de ese modo su salario? Para algunos economistas la respuesta es «sí» —sus costos justifican su salario, una vez que nos damos cuenta de que el costo de Jordan en jugar para los Bulls es lo que podría hacer en lugar de estar jugando con los Lakers (o algún otro equipo).

Para responder esa pregunta, debemos ver el *costo de oportunidad* de Jordan. Ese concepto fue introducido por Friedrich von Wieser, quien fue seguidor de Menger y profesor de Hayek. Ya hemos tocado el concepto de costo de oportunidad, sin mencionarlo expresamente, en el capítulo 2, cuando vimos que el costo para Rich de continuar trabajando era el valor que él le atribuía al ocio al que renunciaba. El costo para mí de casarme con Helena es que no me puedo casar con Beatriz. Para ser más preciso, el costo del fin A es el costo del fin alternativo más valioso al que se ha de renunciar para lograr el fin A. Mi costo de casarme con Helena equivale a la intensidad con la que valoro el siguiente mejor prospecto para casarme (o quizás quedarme soltero).

Examinemos más detenidamente los costos de oportunidad. A menos que podamos llegar a una declaración objetiva de lo que son los costos de oportunidad de alguien, no podemos estimar que el precio de un mercado es «muy alto» en relación con los costos. Si tratamos de llegar a una contabilización objetiva de los costos de oportunidad de Michael Jordan de jugar para los Bulls, encontraremos las siguientes dificultades:

1. Jordan pudiera nunca haber recibido ninguna oferta de ningún otro equipo (un escenario bien realista) antes



de la firma su contrato. En ese caso, nadie tiene idea de que los Lakers le pagarían. Y el costo de oportunidades nunca se sabe: aunque hubieran recibido, el trato alternativo pudiera haberse dado, si él hubiera decidido hacerlo.

2. Jordan puede adorar vivir en una ciudad fría, como mucho viento, en la proximidad de plantas de procesadoras de metal, cerca de una gran población polaca (Chicago). Mientras cada uno de éstos podría contar en su decisión aumentar su costo de oportunidades por mudarse, ni el mismo Jordan podría cuantificarlo. Sus preferencias representan un orden pero no pueden ser medidas. Como dice Mises: «La ganancia y la pérdida en sentido original son fenómenos psíquicos y como tales no están abiertos a medición y un modo de expresión que podría convenir a otra gente precisa información con respecto a su intensidad».

3. Jordan podría estar considerando emprender una carrera de actor, en la que piensa *podría* producirle \$40 millones al año sin necesidad de jugar tanto. Con todo, nuestro deportista podría fracasar estrepitosamente. A menudo, ésta es la situación real de empresarios que evalúan la conveniencia de hacer un negocio de riesgo, por ejemplo, colocar un cajero automático en un hotel de lujo. ¿Cómo se compararán las ganancias producidas por el cajero automático a aquellas que el banco pudiera obtener si en su lugar decide emprender una nueva campaña publicitaria? En el mejor de los casos, el gerente del banco tiene una idea aproximada de la respuesta a este dilema. Lejos de ajustarse a un cálculo objetivo, la estimación de los costos de oportunidad se basan frecuentemente en pre-



moniciones sobre los estados futuros del mercado, vagamente percibidas. (Ilustrada en la frase corriente: «Creo que vamos a vender un montón».)

4. Aun si supiéramos con precisión cuáles son los costos de oportunidad que encaran los individuos, poner el precio basándose en tales cifras no toma en cuenta la posibilidad de ganancia empresarial. Ajustando correctamente los factores de producción a fin de anticipar los deseos futuros de los consumidores, el empresario espera lograr ganancias muy superiores a aquellas que hubiera podido obtener en otro negocio. (Discutiremos el tema relativo a las ganancias empresariales en el capítulo 7.)

Los modelos econométricos formales que intentan cuantificar la condición empresarial son estériles. Ellos son semejantes a predecir el *average* de bateo que los jugadores de las Grandes Ligas tendrán en el futuro, basándonos en modelos que sustraen al bateador como jugador y en su lugar formulan las ecuaciones sobre alternativas de bateo tomando como únicas variables al bate y la pelota.







CAPÍTULO 6

UN LUGAR DONDE NUNCA PASA NADA

SOBRE EL EMPLEO DE MODELOS IMAGINARIOS EN LA ECONOMÍA

ALGUNOS ESTADOS DE REPOSO

A continuación se examinarán varias situaciones en las que el mercado, por así decirlo, ha llegado a un «punto de reposo». Mientras que algunas de las situaciones de mercado que examinaremos son inexistentes e imposibles en el mundo real, sin embargo son importantes para nuestra comprensión de la Economía. Para poder aprehender el impacto de los cambios en la economía, debemos primero imaginarnos una economía en donde el cambio se ha detenido. Entonces será posible introducir un cambio aislado y ponderar lo que será su impacto en el sistema. Al introducir gradualmente cambios en nuestros modelos mentales, podemos construir una pista de cómo funciona el proceso de mercado en toda su complejidad.

El primero de estos estados es el *estado de reposo*. Este no es un estado imaginario, sino que de hecho realmente ocurre en el mercado. Se produce siempre que todos los compradores y vendedores que desean intercambiar al precio del mercado, y que saben que tienen la opción de hacerlo, efectivamente



han podido hacerlo. Vimos el estado de reposo en el capítulo 4, donde nuestros negociantes de cabras y maíz hicieron todos los intercambios de los que intentaban beneficiarse, y entonces dejaron de intercambiar.

En la economía de mercado del mundo real esta situación ocurre una y otra vez. Cualquiera que vea el reloj del mercado de valores puede observar el estado de reposo varias veces al día. A veces durante segundos, a veces durante minutos, en ocasiones durante horas, se produce una situación en donde ninguna actividad de mercado tiene lugar. Todos los compradores que desean comprar al precio actual y todos los vendedores que desean vender al precio actual, efectivamente han podido hacerlo.

No obstante, el estado de reposo dura poco. Un cambio en la información de las variables del mercado incita a los participantes a entrar en actividad. En nuestro ejemplo del mercado cabra-maíz, imaginamos que Kyle y Stephen se cansaron de comer maíz y encontraron más adelante en el camino una provisión de calabaza. Ese cambio en la información inicia la renovación del proceso de mercado, ya que hará que los compradores y vendedores busquen un nuevo precio que, de nuevo, resultará en el estado de reposo.

De igual manera, en el mercado de bonos, un precio cualquiera dura mientras no haya cambios en los datos relacionados con ese precio. Hasta la opinión de un inversionista sobre el futuro de una compañía podría ser considerada como una variable que comprende información de mercado. Un precio puede permanecer inalterado en tanto algún inversionista esté evaluando la acción al precio actual. Si el inversionista decide comprar como resultado de esa



evaluación, esto incrementa la cantidad demandada, introduciendo nueva información al mercado.

El estado de reposo podría no considerar los planes futuros de los participantes en el mercado. Quizás Emma ha plantado una nueva variedad de maíz que colocará en el mercado en la próxima temporada. El mercado de cabras-maíz de hoy puede haber alcanzado un estado de equilibrio, pero al ver hacia el futuro podemos apreciar que nuevos datos alterarán este estado. Sin embargo, podemos imaginarnos una situación en la que todos los cambios en la data relevantes a este mercado han cesado. Tal mercado alcanzará el *precio final*, o el *estado de equilibrio definitivo*. Es un estado imaginario, que nunca puede darse en la economía en la realidad. La esencia de la acción humana es reemplazar lo que es con lo que debería ser, a los ojos del actor. Mientras los seres humanos y no los robots sean el sustrato subjetivo de la economía, nunca veremos surgir el estado de equilibrio definitivo.

Ahora, podemos llevar nuestra imaginación un paso más adelante, y visualizar una economía donde para todos los bienes, se ha alcanzado el estado de reposo definitivo. Tal «economía» es un ciclo infinito de los mismos eventos repitiéndose. Cada año nace el mismo número de bebés, y ese número iguala exactamente al número de personas que fallece. Los mismos bienes son manufacturados año tras año y se demandan exactamente en las mismas cantidades. Ninguna cosecha se pierde jamás, ningún negocio va a la quiebra, jamás se introducen nuevos productos, y los gustos de las personas nunca cambian.

Si has visto la película *Groundhog Day* puedes comenzar a visualizar como sería un mundo así. El protagonista de esta película, Bill Murray, se levanta cada mañana para darse cuen-





ta de que es el *mismo día* que el anterior, con todos los mismos eventos ocurriendo una y otra vez. La diferencia entre la película y nuestro mundo imaginario es que, en la película, el personaje de Bill Murray sigue aprendiendo y cambiando. Si eliminamos esa diferencia, *Groundhog Day* es una imagen calcada del mundo que estamos visualizando.¹

Esta economía se describe algunas veces como que está en equilibrio. Sin embargo, dado Ludwig Von Mises la bautizó la *economía de giro o rotación uniforme* porque ella, lejos de carecer de actividad económica, consiste en una situación en la que cada actividad económica se repite al mismo intervalo de tiempo, una y otra vez.

Un mundo así no podría existir, pero es útil para nosotros el crear una imagen de tal mundo para usarlo como herramienta mental. Al introducir un solo cambio en nuestra construcción mental, podemos aislar lo que serían los efectos de ese cambio en particular, aislando la masa confusa de datos complicados que existen en nuestro mundo real. Veremos aplicaciones de la *economía de giro o rotación uniforme* en capítulos próximos.

En lo que respecta a tal construcción mental, nos enfrentamos a un doble peligro. Como señaló Mises en *Acción Humana*:

El método de construcciones imaginarias es indispensable para la Praxeología; es el único método de investigación praxeológica y económica. Es, de seguro, un método difícil de manejar porque puede resultar fácilmente en silogismos engañosos y sofísticos. Orienta el análisis a lo largo de un borde afilado; en ambos lados se abren las grietas del ab-

¹ Agradezco a SANFORD IKEDA, de SUNY, haberme hecho notar esta analogía.



surdo y de la falta de sentido. Sólo la autocritica sin piedad puede prevenir a un hombre de caer de cabeza en estas profundidades abismales.

A un lado de la navaja está el peligro de evitar utilizar construcciones imaginarias o mentales simplemente porque no son realistas. Sin embargo, empleamos tales herramientas mentales *precisamente porque no son realistas*: ellas nos permiten abstraer de la realidad sólo aquellos factores relevantes para cualquier análisis. Por nada del mundo deberíamos confundir nuestros modelos con imágenes del mundo real, ni deberíamos juzgar al mundo real su parecido con los modelos.

Al otro lado subyace el peligro de tomarnos nuestras fantasías demasiado seriamente, como sucede con mucho de la ciencia económica moderna. Se han vertido chorros de tinta con ecuaciones matemáticas que describen «condiciones de equilibrio», como si se estuviera discutiendo el funcionamiento de una economía particular en la realidad. Se olvida que el equilibrio es una herramienta conceptual que estudia la acción humana aislada de todos los cambios concebibles menos uno (la variable estudiada); no es un virtual estado de la economía. Como dice Mises, «Lo que hacen es simplemente jugar con símbolos matemáticos, un pasatiempo incapaz de conferir conocimiento alguno».







CAPÍTULO 7

EL CARNICERO, EL PANADERO, Y EL FABRICANTE DE VELAS

SOBRE LOS ROLES ECONÓMICOS Y LA TEORÍA DE DISTRIBUCIÓN

ROLES ECONÓMICOS Y TIPOS HISTÓRICOS



«Los empresarios, capitalistas, terratenientes, trabajadores y consumidores de la teoría económica no son hombres vivientes como uno los conoce en la realidad de la vida y la historia. Son la personificación de distintas funciones en las operaciones del mercado.»



Ludwig von Mises, Acción Humana.

Hemos construido una economía con una estructura de capital, caracterizada por el intercambio entre individuos, y sujeta a precios monetarios a través del dinero; asimismo, hemos examinado los estados de reposo, que son los puntos fijos del mercado hacia los cuales gravita la acción humana. Ahora, estamos listos para hacer la que quizás es la pregunta más común en economía: «¿Quién obtiene el dinero?» (O quizás la segunda pregunta más común, después de «¿Cómo obtengo más?»). Cuando un bien es vendido, ¿hacia quién fluyen las





ganancias? O lo que es igual, ¿cómo podemos representar el que hayan podido meter las manos en la caja registradora? ¿Cuál es la *distribución* de la riqueza producida en una economía?

Karl Marx ofreció una explicación para la distribución de las ganancias: Él sostenía que todo el valor de un bien deriva del trabajo que se llevó producirlo. El hecho de que los trabajadores no obtengan todas las ganancias de una venta se debe a la explotación, según Marx. Los capitalistas y terratenientes, al tener el control del sistema político, tienen la posibilidad de sustraer hacia ellos una porción de la riqueza que debería ir a los trabajadores.

Sin embargo, anteriormente vimos que Helena no pagaría a Rich por convertir las trampas en aserrín, pese a que posiblemente tendría que trabajar tan duro en hacerlas como en destruirlas. No podemos dar razón del valor de los bienes «totalizando» el trabajo que se llevó producirlas. La gente no valora el trabajo en sí; la gente valora las cosas que creen capaces de mejorar su vida. Hasta el propio Marx reconoció que totalizar las horas de trabajo o las calorías gastadas no ofrecería ninguna medida capaz de contabilizar el valor: Es poco probable que los consumidores valoren la gran cantidad de calorías que yo quemaría si pasara mis días haciendo ejercicios en la sala de mi casa. Marx intentó evadir el problema basando valor en el trabajo «socialmente útil». ¡Pero sólo podemos medir qué trabajo considera útil la gente viendo lo que están dispuestos a pagar por ese trabajo! Llamamos esa cantidad «salario». Marx inconscientemente había dado la razón a la economía de mercado.

La teoría de Marx más adelante deja sin responder por qué se construyen todas las maquinarias que usan los trabajadores.



Olvida Marx quién las ha creado y quién es su dueño en el mercado, antes de que se adopte el socialismo: ¿Cómo se financiará su mantenimiento? Se necesitan recursos para hacerlo. En una economía de mercado, los capitalistas suministran esos recursos. Lejos de regresar a los trabajadores los salarios que estaban siendo «robados» por los capitalistas, los gobiernos comunistas simplemente tuvieron que robar esa porción ellos mismos. De hecho, tuvieron que «robar» *más* que los capitalistas, debido a la ineficiencia en el uso de los recursos bajo el socialismo.

Además de los dividendos ordinarios al capital, también deberíamos explicar de dónde surgen las enormes ganancias «caídas del cielo». Aun para muchas personas que creen que los capitalistas merecen un «retorno decente» de su inversión en maquinarias, construcciones, investigación, etc., la idea de que alguien gane varios miles de millones de dólares en apenas unos pocos años es perturbadora. ¿Qué hizo una persona para «merecer» tanto dinero?

La economía no puede decirnos qué personas merecen cuáles bienes terrenales. Pero puede explicar cómo la valoración de los consumidores de bienes de primer orden fluye de vuelta a los variados factores que ayudaron a producirlos. Para entender ese flujo, haremos una abstracción de las varias modalidades económicas en que puede expresarse la acción humana en su totalidad: empresarios, capitalistas/terratenientes, trabajadores y consumidores.

El mercado es un proceso de complejidad deslumbrante, donde todos los eventos económicos están entrelazados con todos los demás. Está más allá de las capacidades humanas comprender la red de relaciones que hace el mercado en su plenitud.

Podemos comprender mejor el funcionamiento del mercado al aislar sus entidades fundamentales, tales como las funciones productivas que estudiaremos en este capítulo. En esencia, tal procedimiento no es diferente al uso de los físicos de términos como «materia» o «energía», siendo que estas dos abstracciones ayudan en la comprensión de la imponente multiplicidad de formas de la existencia física. La diferencia básica entre las dos ciencias es que la física formula las abstracciones que ayudan a explicar el mundo de «cosas allá afuera», mientras que la economía formula las abstracciones que ayudarán a explicar el mundo de los planes y las acciones humanas.

Cada una de las funciones que refiere Mises en la cita al comienzo del capítulo (empresarios, capitalistas/terratenientes, trabajadores, y consumidores), además de comportar roles económicos, también representan una «categoría» o *tipo histórico*. Cuando la historia habla de «la difícil situación de los trabajadores las fábricas del siglo XIX, usa el término *trabajadores* para designar una categoría de gente en el mundo real. Dependiendo del contexto, el concepto de «trabajadores» usado en este sentido significa algo como «obreros manuales» o «receptores de salario». Pero la economía no usa el término para designar categorías de gente, sino roles funcionales en el proceso productivo. Cuando habla del rol *trabajador*, se refiere a ese aspecto de la acción humana que involucra trabajo humano. Desde el punto de vista económico, asumen el rol de trabajador todos aquellos individuos que no son financiados completamente por otros, como sería, por ejemplo, el caso de los bebés. Cuando el adinerado terrateniente abre el correo que contiene sus cheques de renta, está, en ese momento, al abrir el sobre, actuando como trabajador. Aun durante el consumo el rol de trabajador está presente —debes emplear algún trabajo para abrir la lata de cerveza.



Como categoría histórica, *empresario* significa la clase de hombre que inicia grandes empresas y toman riesgos audaces en los mercados financieros. La historia puede debatir, por ejemplo, acerca del «empresario como un ícono social en la década de los noventa», refiriéndose a Bill Gates (Microsoft), Larry Ellison (Oracle), Steve Case (America Online), etc. Pero cuando la economía usa el término *empresario* como una categoría de la acción humana, se refiere a ese aspecto de la acción que intenta hacer frente a condiciones futuras inciertas. El empresariado como función es algo que involucra a todo el mundo: Todos debemos arriesgarnos al tomar decisiones (actuar) de cara de un futuro incierto.

Mises define nuestras funciones de la siguiente manera:

En el contexto de la teoría económica el significado de los términos referidos es éste: empresario significa hombre en acción en lo que respecta a los cambios que ocurren en la información del mercado. Capitalistas y terratenientes significan hombre en acción en lo que respecta a los cambios en el valor y el precio que, aun con toda la información del mercado manteniéndose igual, se dan por el simple paso del tiempo como consecuencia de la diferente valoración de bienes presentes y bienes futuros. Trabajador significa hombre en lo que respecta al empleo del factor del trabajo de producción humana (Mises, La Acción Humana).

Cada categoría percibe un tipo diferente de ganancia en el mercado: los empresarios, a través de su creatividad, obtienen ganancias; los capitalistas, planeando para el futuro, ganan interés, y los trabajadores, a través de su trabajo, perciben salarios. Ahora examinaremos cada una de las definiciones de Mises con más detalle.



LOS EMPRESARIOS

Para entender el concepto de «empresario» en tanto categoría económica, examinaremos el rol del empresario en la economía de giro uniforme, o más bien, ¡la absoluta ausencia de rol alguno en la misma! La característica principal de la economía de giro uniforme es que no hay incertidumbre respecto del futuro. Bajo esa condición especial, la función del empresario no existe, pues no hay futuro incierto al cual enfrentar.

Podemos aprehender el efecto de un cambio en el mercado imaginando una situación donde no ocurre ningún cambio, y luego introduciendo el cambio en cuestión. Digamos que tenemos una economía de giro uniforme «funcionando» en un país que llamaremos Nirvana. (No obstante, recordemos que una economía de giro uniforme es una *construcción imaginaria*. Carece de sentido concebirla como un estado posible del mundo real.) En alguna parte, un cambio aparece que perturba la suavidad imaginaria del funcionamiento de esa economía. Digamos que la generación actual de «nirvanianos» engendra más bebés que la generación anterior. De pronto, el ajuste perfecto de todos los elementos de su economía queda fuera de control. Habrá una demanda de comida un poco mayor a la que hubo el año anterior. Nirvana necesitará más ropa para bebés y cunas. En muchas formas la estructura de la economía no corresponderá más a las necesidades de los ciudadanos de Nirvana.

Son los empresarios quienes hacen los ajustes necesarios. Algún dueño de fábrica deberá estimar que puede ofrecer pagar más por los recursos sociales que el precio prevaleciente, para emplearlos en fabricar accesorios para coches de bebés. Su oferta desviaré dichos recursos sociales, originalmente empleados en otros usos, hacia el uso de fabricación de estos accesorios. Si su



apreciación es correcta tendrá ganancias, gracias a la nueva demanda de coches para bebés. Pero supongamos que los nirvanianos deciden simplemente meter dos niños en cada coche, de forma que la demanda de coches para bebés se mantiene sin cambios, pese al incremento de nacimientos. En tal caso, el dueño de la fábrica sufrirá una pérdida. La pérdida económica de quienes juzgan de forma errada los deseos cambiantes de los consumidores es tan integrante del proceso de mercado como es la ganancia de aquellos que juzgan correctamente. El dueño de la fábrica debe arriesgarse a actuar según su interpretación personal de los eventos, aunque esa interpretación sea necesariamente contraria a la interpretación prevaleciente del mercado. (Si el «señor Mercado» ya ha ajustado sus ofertas y demandas basado en las interpretaciones de los empresarios, entonces no hay más ganancia que obtener.)

Igualmente, algunos terratenientes deberán ver que ahora será conveniente para ellos emplear en algún otro uso parte de su tierra cultivable para cosechas. Algunos trabajadores deberán percibir que estarán mejor convirtiéndose en niñeras que continuar haciendo cualquier cosa que estuvieran haciendo antes. Al hacer esos ajustes, toda esa gente está actuando en el rol de empresario. Como dice Mises en «Ganancia y pérdida»:

Las actividades del empresario consisten en tomar decisiones. Él determina para qué propósitos deberían ser empleados los factores de producción. Cualquier otro acto que pueda realizar un empresario es simplemente circunstancial a sus funciones como empresario. (Mises, *Planning for freedom*).

Es la percepción correcta de que es posible mejorar, de convertir lo que es en lo que debería ser, la que crea ganancias en



la economía; la percepción incorrecta es la que crea pérdidas. Podemos ver que en la economía de giro uniforme no hay ganancia ni pérdida en el sentido económico. (Los capitalistas obtendrán la tasa de interés del mercado por sus inversiones. Los contadores y recolectores de impuestos podrán considerar tales retornos como «ganancia», pero la economía considera que las ganancias son los retornos adicionales a esa tasa de interés.) Todos los elementos de la economía de giro uniforme se ajustan perfectamente para enfrentar las demandas inmutables del consumidor. Para que se presente una oportunidad de ganancia, debe haber un cambio en la información del mercado. Es más, el cambio debe ser uno que introduzca un elemento de incertidumbre en los planes futuros de los individuos actuantes.

El riesgo y la incertidumbre son los que crean la necesidad del rol de empresario. Si los nirvanianos tuvieran más hijos, ¿consumirán más comida? ¿Continuará el nuevo índice de nacimiento, o es un evento aislado, o incluso el primero de una serie de incrementos en la tasa de natalidad?

Las decisiones humanas presuponen y crean incertidumbre. La selección que hace el empresario sobre el uso de recursos, precios, ect., está ausente en la economía de giro uniforme, ya que toda la información relevante es conocida. Ese conocimiento perfecto es incompatible con la selección real y toma de decisiones. La decisión en el mundo real implica que la persona que decide podría elegir comer un bistec o una langosta. Hasta que no se toma la decisión, ni siquiera él sabe cuál seleccionará —si ya supiera, no habría nada que pesar ni decisión que tomar. Si escogiera hoy comer bistec en lugar de langosta, ello no garantiza que no escogerá langosta mañana. Tampoco puede inferirse que si elige un bistec en vez de langosta, ello signifi-



ca que elegiría dos bistecs en vez de dos langostas. (Pues la utilidad marginal del bistec podría declinar más rápido que la de la langosta.) Si eligiera hoy un bistec en vez de langosta, eso no significa que al día siguiente no pueda elegir un faisán en vez de un bistec. Mises explicó la importancia de la toma de decisión humana al diferenciar la economía de las ciencias físicas de la siguiente manera:

Como quiera que existen relaciones constantes entre varios elementos mecánicos y dado que estas relaciones pueden ser comprobadas por experimentos, se hace posible utilizar ecuaciones para la solución de problemas tecnológicos definidos. Nuestra civilización industrial moderna es principalmente un logro de esta utilización de ecuaciones diferenciales de la física. Sin embargo, no existe tal relación constante entre elementos económicos (Mises, «Acción Humana»)

Nos enfrentamos a la incertidumbre propia de la acción humana utilizando nuestro entendimiento. Emplear el entendimiento humano es «ponerse en los zapatos de otro». Tratamos de ubicarnos en la mente de otra persona, para imaginar como están evaluando una situación, para adivinar sus deseos y planes. Cuando un mesero se nos acerca en la mesa de un restaurante, no necesitamos acopiar resmas de información sobre la plenitud de su existencia física para asumir que quiere tomar nuestra orden, no para asaltarnos. Ciertamente, a veces el entendimiento humano se equivoca: ¡Después de todo, ha habido personas que han sido atacadas por meseros! Pero el simple hecho es que en la vasta mayoría de los casos el entendimiento y colocarse en la situación de otro es un buen criterio orientador. Nosotros tratamos a la gente como seres actuantes y pensantes, como nosotros, e intentamos captar el propósito



de sus acciones. (Kurt Vonnegut escribió una novela, *Breakfast of Champions*, en la que uno de los protagonistas, Dwayne Hoover, abandona esa perspectiva en el trato social y comienza a tratar a los otros como autómatas en un montaje que Dios le ha preparado. Los resultados no son muy agradables.)

El empresario confía en su entendimiento de los seres humanos, en sus «corazonadas» sobre las decisiones que la gente tomará para responder al cambio, para poder comprender los efectos de ese cambio. Esa habilidad, como todas las otras, parece estar distribuida de modo dispar entre los seres humanos. Aquellos que son buenos en esta cualidad tienen la posibilidad de hacer ganancia empresarial. Usando su entendimiento superior, ajustan la producción para enfrentar nuevas necesidades más rápido de lo que pueden sus competidores. Reconocen que un cambio eventualmente se reflejará en los precios del mercado, pero que tomará tiempo para todos los actores en el mercado digerir completamente el significado del cambio. Hasta que eso suceda, los precios estarán desalineados. Hay algunos factores de producción — trabajadores, tierra, materia prima, maquinaria y etc.— que pueden ser usados mejor para enfrentar nuevas necesidades. Sin embargo, al momento de acontecer el cambio están empleados en usos menos importantes. Eventualmente, los empresarios ofertarán precios superiores para utilizar esos recursos con lo cual su precio reflejará su utilidad para acometer las nuevas necesidades. No obstante, al momento en que ocurre el cambio, sus precios son muy bajos, mientras que los precios relativos de otros factores son muy altos.

Imaginemos que llega una noticia a la economía de giro uniforme de Nirvana de que se ha descubierto un nuevo animal en Librenia: el «peludo libreniano». El peludo es una especie de



combinación de gato, osito de peluche y mono, y los nirvanianos están admirados con él. El trabajo del empresario es entender cuáles cambios en el mercado puede requerir este nuevo entusiasmo. Quizás los consumidores quieran una nueva línea de muñecos peludos disponible para Navidad. Pero los recursos disponibles en la economía están siendo utilizados para fabricar otras cosas. Para acelerar la construcción de una línea de producción de muñecos peludos, el empresario tendrá que ofrecer pagar más para utilizar algunos de esos recursos y apartarlos de su empleo previo. Eso elevará el precio de esos factores —¿Pero, cuánto? ¿Valdrá la pena fabricar peludos a ese precio? ¿Cuántos muñecos demandarán los consumidores? ¿Cuánto pagarán por ellos? Todas las acciones humanas tienen un cariz empresarial, no sólo aquellas de la gente que dirige empresas. Los trabajadores que hacen los muñecos peludos tendrán que decidir si vale la pena cambiar de trabajo por el salario más alto ofrecido en la fábrica de peludos. Los terratenientes tendrán que decidir cómo afectará la ubicación de la nueva tienda de peludos al valor de su propiedad predial. Los capitalistas deberán decidir si prestarán o no el dinero al empresario de los peludos para comenzar su compañía. El economista de la Escuela Austriaca W. H. Hutt, señalaba que la condición empresarial está presente aún en la realización de actos de consumo. Los compradores de computadoras personales especulan qué tan grandes serán las rebajas navideñas —¿deberían comprar una computadora ahora, o esperar hasta después de Navidad por la baja de los precios? La empresarialidad es el intento de la gente por superar la incertidumbre del futuro planificando sus acciones.

Digamos que el empresario de peludos juzga correctamente la situación, siguió adelante con este proyecto e hizo una fortuna. Esas ganancias atraerán la atención de otros hombres



de negocios, quienes entrarán en este negocio también. Pero deben ofrecer pagar por los mismos recursos escasos que el primer fabricante de peludos. Imaginemos que el episodio se trató de un evento aislado, y que el proceso de mercado está reestableciendo gradualmente en Nirvana la economía de giro uniforme. En ese caso, los hombres de negocios en competencia ofrecerán pagar más, aumentando los costos de los recursos de fabricación de los peludos hasta que las ganancias en el negocio de los muñecos peludos desaparezcan completamente, y la economía de giro uniforme regrese, se reestablezca. Las ganancias empresariales disponibles como resultado de cualquier cambio son siempre temporales, como lo son las pérdidas empresariales.

Por supuesto, en el mundo real, *ocurrirán* nuevos cambios en la información del mercado. La incertidumbre siempre está presente en nuestro mundo. Ningún empresario puede dormirse en los laureles. Como las ganancias disponibles de cualquier cambio desaparecerán con el tiempo, si el empresario quiere continuar ganando debe continuar buscando la importancia de próximos cambios. Aquellos que continúan esa tarea con mayor habilidad y energía, con el tiempo, acumularán más y más capital. Aquellos que son los mejores en ello se convierten en los «capitanes de la industria», en los «super ricos». Su riqueza se encuentra principalmente en los medios de producción. En el mercado sin obstáculos, si se quieren mantener ricos, nunca deben cesar de evaluar cómo usar mejor sus recursos para poder satisfacer las demandas de los consumidores.

También debemos darnos cuenta de que *únicamente* el esfuerzo empresarial por obtener un beneficio de las discrepancias de precios es lo que elimina esas discrepancias. El trabajo de Israel Kirzner se ha concentrado en demostrar



que la idea de precios equilibrados sin el proceso empresarial no tiene sentido. Cuando los economistas dibujan curvas mecanicistas de oferta y demanda y escriben ecuaciones que describen el estado de equilibrio (la economía de giro uniforme), no ofrecen explicación de cómo la economía llega a ese estado. Es como si un poder místico (¿El presidente de la Reserva Federal de EEUU Alan Greenspan?) sencillamente transmitiera el precio de equilibrio a las mentes de compradores y vendedores. Pero nuestra economía es la economía de la gente de verdad. Reconocemos que el deseo de ganancia, mejorar la condición propia, es lo que es la fuerza que dirige el mercado. Es esa fuerza que altera los precios para balancear la oferta y la demanda.

LOS CAPITALISTAS Y LOS TERRATENIENTES

Los capitalistas y los terratenientes son los proveedores de los factores de producción no-humanos. Los economistas clásicos, habiendo fracasado en formular la teoría subjetiva del valor, tuvieron que desarrollar teorías especializadas de la tierra y el capital para explicar el origen del valor de cada recurso. Pero la teoría subjetiva del valor une esos elementos bajo la categoría de «factores de producción», o «bienes de orden superior». Los factores de producción son valorados por su contribución al valor de los bienes de consumo capaces de producir: Todo valor económico se origina con el juicio de alguien sobre el rol que puede jugar un bien o un servicio en mejorar su vida.

Sin embargo, tenemos un rompecabezas que resolver. En la economía de giro uniforme, si se sumara el precio de todos los factores de producción que permiten fabricar un bien de consumo, encontraríamos que el precio resultante sería un tanto

inferior al precio recibido por el fabricante por el bien mismo. ¿Cuál es la fuente de ese «valor sobrante»?

Consideremos, en la economía de giro uniforme, una máquina que *sabemos* será alquilada por \$1.000 durante los próximos 10 años antes de colapsar, habiendo producido para ese entonces un retorno de \$10.000. (Por definición, tenemos absoluta certeza en cuanto a los precios futuros en la economía de giro uniforme: serán los mismos que los precios de hoy.) El precio que será pagado por esa máquina será inferior a \$10.000. ¿Cómo sabemos esto? Porque, permaneciendo lo demás inalterado, nadie renunciaría a un bien hoy para recibir el mismo bien en el futuro. (Y, por supuesto, en la economía de giro uniforme, todo lo demás es igual). Así que nadie pagará \$10.000 hoy por una máquina que le dará \$10.000 durante los próximos diez años.

Supongamos que la máquina se vende con dificultad por \$6.144. El capitalista que la compra puede alquilarla por \$1.000 al año, de manera que recibe un retorno anual de 10%. ¿De dónde procede esa ganancia de 10%?

La respuesta se deduce de nuestra discusión anterior: es una ganancia por el tiempo invertido por el capitalista, por su paciencia de abstenerse de consumir hoy y por permitir que los recursos de uno se empleen en la producción de bienes futuros. Si el retorno de capital es de 10% en la economía de giro uniforme, eso significa que 10% es la preferencia temporal marginal de los compradores y vendedores de bienes futuros sobre los bienes presentes.

El concepto abordado aquí a veces se le conoce como la *tasa normal de ganancia*. En la economía de giro uniforme no hay ganancias empresariales, ya que éstas resultan de



ajustar la producción a las condiciones cambiantes, pero aun así en dicha economía imaginaria habrá «ganancias normales». Como la fuente de las ganancias del capital es claramente distinta a la fuente de las ganancias empresariales, es mejor usar un término diferente para aquélla. Llamaremos *interés* a aquella ganancia.

Los capitalistas y los terratenientes se abstienen de consumir hoy una parte de los bienes que tienen a su disposición y permiten que esos bienes sean usados para satisfacer necesidades futuras. (Incluso pueden usar esos mismos bienes para producir ellos mismos, o pueden arrendar, prestar, o ceder su uso a otros.) La ganancia que reciben por el uso de sus bienes es el interés. La magnitud del retorno (la tasa de interés) está determinada por las preferencias de tiempo marginal de todos los actores en la economía, de la misma manera que son determinados todos los demás precios: los compradores y vendedores de bienes futuros y presentes intentan descubrir todos los canjes posibles donde puedan intercambiar un bien que valoran menos por un bien que valoren más.

Recordemos a Rich, solitario en su isla: La magnitud en que prefería el consumo actual sobre el consumo futuro determinó cuánto esfuerzo dedicaría en la acumulación de bienes de capital. Adicionalmente, habíamos concluido que la preferencia temporal en la acción humana nunca sería cero o infinita. Si la preferencia temporal de una persona es cero, nunca consumirá nada, puesto que no tiene razón para salir de un estado inerte. Una preferencia temporal de cero en una sociedad resultaría en una tasa de interés de cero: la gente prestaría dinero sin intereses, y no le importaría cuándo lo devolviera. Si la preferencia temporal de una persona es infinita, se reduciría a un comportamien-



to instintivo. Una preferencia temporal infinita en una sociedad resultaría en una «tasa de interés infinita»: Nadie haría préstamos, ya que preferirían consumir todo lo que tienen inmediatamente.

Solemos pensar en el interés como la tasa de pago para préstamos de dinero, lo que es cierto, y nada más. Pero, más importante aún, el interés es el descuento o traducción de valor que hace el mercado para convertir de los bienes futuros en bienes presentes; es una expresión de la preferencia temporal de los participantes del mercado. Supongamos que un empresario compra los derechos de la cosecha de uvas de algún viñedo del año entrante por \$1.000. Si la tasa de interés libre de riesgos es de 5%, el empresario no considerará que ha obtenido una ganancia a menos que pueda vender las uvas por *más de* \$1.050 a fin de año. La distinción entre el interés y la verdadera ganancia empresarial está bien establecida en las finanzas modernas. Ningún inversionista está feliz con una inversión en una riesgosa inversión en una empresa de alta tecnología que le deja 2% al año cuando los bonos de la Tesorería de EEUU (los cuales son generalmente consideradas como la inversión menos riesgosa) están dejando 5%. Se da cuenta de que la firma de alta tecnología está sufriendo pérdidas empresariales. Si no puede cambiar las cosas, tanto el inversionista como la economía en su conjunto estarían mejor si los fondos atados a ella fueran liberados para ser invertidos en cualquier otra parte.

El retorno de un capitalista surge porque opta por un bien futuro en lugar de hacerlo por un bien presente y, por lo tanto, gana el diferencial de precio que hay entre ellos. El capitalista siempre tiene la opción de consumir su capital ahora. El terrateniente que alquila a un granjero podría en



lugar de eso ofrecer lujosas fiestas de cacería en sus tierras. La persona que presta dinero a interés podría haberlo usado para un tour alrededor del mundo. Alguien que compra un contrato futuro de ganado podría haber comprado un Lamborghini en su lugar.

El arbitraje —comprar y vender bienes simultáneamente para sacar provecho de las discrepancias de precios entre mercados diferentes— tenderá a establecer una sola tasa de interés para toda la Economía. Digamos que la tasa de interés sobre préstamos de dinero es actualmente de 5% al año. Mientras tanto, las opciones a futuro de ganado que se vencen en un año se están vendiendo a un descuento en los precios de actuales, de manera que por \$90,90 un inversionista puede contratar el envío, dentro de un año, de \$100 de ganado. Para simplificar, asumiremos que no hay costos transaccionales, que no hay costos en el transporte del ganado, ni la posibilidad de cambios en demanda u oferta en el mercado de ganado actual. Dadas estas suposiciones, es claro que hay disponible una oportunidad pura de arbitraje. Los inversionistas pueden pedir dinero prestado al 5%. Pueden comprar ganado futuro que retornarán 10%. (Hemos asumido que el precio del ganado actual estará a \$100 el año que viene, y que los \$9,10 que ganarán es un 10% de interés de los \$90,90). Los inversionistas se quedan con la diferencia de 5%. Como quiera que están pidiendo el dinero prestado y no están haciendo ninguna inversión de capital, lo que tales arbitradores están haciendo es, esencialmente, recoger dinero que alguien dejó en la acera. Una vez que se ha notado esa oportunidad, los inversionistas se apresurarán para sacarle provecho.

El efecto de sus acciones será doble. Su demanda de pedir dinero *ahora* para comprar ganado futuro elevará el precio del dinero presente más alto que el del dinero futuro: la tasa



de interés aumentará. A la inversa, su demanda de ganado futuro elevará el precio del ganado futuro sobre el de ganado presente. Muy pronto, la tasa de interés de dinero aumentará a, digamos, 6%, y el precio del ganado futuro a \$94,34. ($\$94,34 + \$5,66$ [6% de \$94,34] = \$100). La oportunidad de hacer arbitraje de precios se desvanecerá.

La misma historia se producirá en cualquier mercado con una tasa de interés única, de manera que todas las tasas tenderán a ser arbitradas hacia una sola tasa. Por supuesto, no estamos en la economía de giro uniforme, así que habrá cambios en la oferta y demanda. La oportunidad de hacer arbitraje surge una y otra vez en el mercado, pero es necesario un juicio empresarial para reconocerla. ¿Es realmente una oportunidad de arbitraje? O ¿el ganado futuro tiene un precio por debajo de la tasa de interés del dinero porque los negociantes sospechan un incremento en el número de ganado viniendo al mercado el año próximo?

LOS TRABAJADORES

Los individuos que emplean su propio trabajo para lograr sus fines actúan en el rol de *trabajadores*. Toda la gente trabaja, excepto aquellas completamente apoyadas por otras, como son los infantes e inválidos. Como dice Hans Sennholz en *The Politics of Unemployment*:

Para preservar la vida, el hombre debe laborar. Ningunas habilidades, por grandiosas que sean, pueden alcanzar el éxito sin el trabajo. Para mejorar su condición, el hombre debe recurrir al esfuerzo vital de alguna forma.

La ganancia de los trabajadores adopta la forma de *salarios*. Ahora bien, estos salarios pueden ser explícitos, como sucede



cuando alguien toma un trabajo por \$50.000 al año o por \$12.00 por hora. Por otro lado, los salarios pueden encontrarse combinados con otras formas de ganancia, y toma algo de esfuerzo separarlos a fin de medir el resultado de los aportes de cada uno. Ése es frecuentemente el caso del propietario de un pequeño negocio. Sus libros pueden mostrar que hizo una ganancia de \$40.000 el año pasado. Pero usualmente tal cifra representa una combinación del interés producto de su capital invertido; de los salarios percibidos por su trabajo no remunerado de otro modo, y de la verdadera ganancia.

De hecho, si se pagaran el sueldo que pudieran obtener trabajando para otro, muchos dueños de negocios pequeños se encontrarían con que su negocio perdería dinero todos los años, y que únicamente pueden mantenerse abiertos porque no se pagan a sí mismos el nivel salarial más alto que podrían ganar trabajando para alguien más. (Habiendo hecho ese descubrimiento, es muy posible que mantuvieran el negocio por razones no pecuniarias; quizás porque les gusta ser su propio jefe. Aun así, a ellos les conviene tener una idea de cuánto dinero están dejando de ganar por gozar de esa satisfacción.)

Una característica del trabajo es lo que Mises llamó la *utilidad negativa del trabajo*. La frase indica el hecho de que, en nuestro mundo, la gente prefiere el ocio al trabajo. Como Mises observa: «La espontánea y despreocupada descarga de las energías y funciones vitales de uno en una libertad sin propósito acomoda mejor a todos que la severa restricción impuesta por el esfuerzo dirigido a un propósito» (Mises, *Acción Humana*)

La utilidad negativa del trabajo no depende de algún aspecto intrínseco del «sistema». Ningún cambio en la estructura so-



cial —la vida en una comuna, la dictadura del proletariado, o el regreso al trabajo corporativista del Medioevo— puede ignorar ese hecho. Un director de empresa que gana \$5 millones al año está tan sujeto a la utilidad negativa del trabajo como un vendedor de hamburguesas que gana \$10.000 al año.

El precio del trabajo es un resultado del mismo proceso que aplica a todos los demás precios. El comprador (un empleador) y el vendedor (un empleado) deben tratar de convenir un precio por el trabajo ofrecido. El salario será ajustado dentro de un rango. Los puntos extremos del rango están determinados por los juicios de valor del empleador y del empleado, respectivamente. A un extremo del rango está la tasa de salario más baja que podrá interesarle al empleado potencial. Puede tener otro empleador ofreciendo pagarle \$11,95 por hora. Esto podría significar que la oferta más baja que tomaría es de \$12,00 por hora. O, si tiene algunos otros medios de soporte, podría considerar que por cualquier tasa inferior a \$12,00 por hora, no vale la pena salir de casa. Al otro extremo del rango, el empleador tiene un cierto monto de ingreso que espera obtener al añadir un empleado más, digamos \$13,00 por hora. Puede que no esté dispuesto a ofertar más de \$12,95 por los servicios del empleado. Si acuerdan un salario, será uno situado entre \$12,00 y \$12,95 por hora.

A medida que nos aproximamos mentalmente a la condición de la economía de giro uniforme, el rango se encogerá hasta que la diferencia entre lo que recibe el empleado marginal y lo que pague el empleador marginal se haga muy pequeña. La competencia entre los empleadores por mano de obra tenderá a mover el nivel de salarios hacia la *productividad marginal* del trabajo. Un empleador intentará contratar trabajadores hasta el punto en que el ingreso que espera conseguir



del último trabajador contratado —la unidad marginal— apenas exceda el salario que debe pagar para atraer al trabajador. El ingreso que esperaría obtener del trabajador adicional que pueda contratar caerá por debajo del salario que tendría que pagar. La necesidad de mano de obra entre empleadores constantemente reorganiza la oferta laboral, alineando al trabajador y el puesto de trabajo con los mejores cálculos empresariales sobre los deseos de los consumidores.

Si un empleador y un empleado alcanzan un acuerdo, se debería reconocer que ambos creen que están mejor que si no lo hubieran hecho. El empleador no le ha hecho un favor al empleado al contratarlo. Lo ha contratado porque espera beneficiarse de ello. ¡Es sólo porque se anticipa una diferencia entre los salarios pagados y los ingresos percibidos que alguien resuelve contratar a otra persona! Al mismo tiempo, el empleado no está siendo explotado por el salario que el mismo acordó —si hubiera sabido de algunas oportunidades mejores, seguramente le hubiera sacado provecho a alguna de ellas.

El capitalista *efectivamente* agrega algo a la producción de bienes de consumo —agrega su capital. Sin los bienes de capital que él proporciona, los trabajadores serían mucho menos productivos. Un marxista objetaría señalando que el capitalista posee capital únicamente debido a la explotación de los trabajadores. Pero tal afirmación es infundada. El capital surge de actos de ahorro e inversión. Sin los esfuerzos de unos pocos, la humanidad todavía estaría luchando por sobrevivir con herramientas rudimentarias.

Claro que es verdad, por supuesto, que hay mucha gente en el mundo de hoy que posee capital como resultado de algún acto



pasado de hurto. La manera como pudiéramos sortear a través de la historia y corregir todos los entuertos es un poco complicada. No obstante, para nuestros propósitos es suficiente entender que la mejor fuente de capital es el ahorro. El hurto es una violación, no una parte de la economía de mercado, y el capital no depende del hurto para existir.

LOS CONSUMIDORES

Nuestra última función económica, la del consumidor, también involucra a todos los actores seres humanos. Cuando nos detenemos para disfrutar los frutos de nuestro trabajo, cuando descansamos, cuando nos vamos de vacaciones, cuando comemos, actuamos como consumidores. En la prensa cotidiana este término a veces es usado en un sentido limitado y denigrante para referirse a aquellos obsesionados con adquirir cosas materiales para su placer. Pero desde el punto de vista económico, alguien que disfruta de una sinfonía o alguien que se toma un año sabático del trabajo para retirarse en un monasterio no es más ni menos consumidor que alguien comprando en Tiffany's.

Eso no significa que la economía considera que un retiro religioso *es peor que* un día de compras. Como hemos visto, la Economía no intenta entrometerse en el ámbito ético de los juicios de valor. Lo que queremos decir es que tales actividades juegan el mismo papel en el sistema económico —la de consumo. Ninguna de ellas produce (como meta, en fin) bienes de consumo, y todas ellas requieren del uso de tales bienes para alcanzar sus fines. Hasta el ermitaño retirado en el bosque necesita su tazón de arroz y ropa seca.

Las primeras tres funciones que analizamos —los empresarios,



los capitalistas/terratenientes y los trabajadores - conforman las fuerzas productivas de la economía. La meta de toda producción es, en última instancia, el consumo. No tiene sentido condenar el consumo a la vez que se alaba a la producción. Toda producción se justifica en una demanda para el consumo, bien sea ahora o en el futuro.

En la misma medida en que muchos de los productores desean maximizar su ganancia deben, en última instancia, complacer los deseos de los consumidores. Salvo el fraude, el hurto, y la concesión gubernamental de algunos privilegios, no hay otros medios de riqueza que producir algún bien o servicio. La producción de un bien o servicio deja un retorno porque alguien quiere consumirlo, o porque puede ser usado para producir otro bien que alguien quiere consumir. (De hecho, un artefacto que finalmente no puede ser usado para producir un bien de consumo valorado por alguien no es bueno para nada, y su manufactura no puede ser considerada como producción en el sentido económico.)

Hemos visto que, con la excepción de aquellos sujetos completamente dependientes de otros para su sustento, todo el mundo es tanto productor como consumidor. Eso arroja una perspectiva interesante sobre los esfuerzos del Gobierno en ayudar a los consumidores —por ejemplo, precios tope y la obligación sobre los productores de cumplir con requisitos de seguridad en los productos vendidos— y esfuerzos similares para ayudar a los productores —por ejemplo, subsidios para la producción y aranceles al comercio exterior. Cualquier medida que favorezca a los consumidores a expensas de los productores ayuda a una persona en su rol como consumidor y lo perjudica en su rol como productor. Lo mismo sucede en el caso que se trate de medidas para ayudar a los productores.



La gente que aboga por tales medidas están —para tomar prestada una frase de P.J. O’Rourke—, teniendo una competencia de lucha de piernas consigo mismo.





CAPÍTULO 8

ELABORA UN NUEVO PLAN, AMIGO

SOBRE EL LUGAR DEL CAPITAL EN LA ECONOMÍA

¿QUÉ ES EL CAPITAL?

Al lo largo de la historia de la economía ha habido una variedad asombrosa de definiciones sobre el capital. Al capital se le ha llamado «fondo abstracto que crea un flujo permanente», se le ha referido como «espera coagulada», definido también como «los medios producidos de la producción», o caracterizado como una fuente de flujo de servicios futuros.

En nuestro análisis, examinados las decisiones de los individuos como el fundamento de nuestras teorías económicas. En *Acción Humana*, Mises dice: «[El Capital] es un producto de razonamiento, y su lugar está en la mente humana. Es una manera de ver los problemas de la acción, un método de tasarlos desde la perspectiva de un plan definido.» Israel Kirzner, en *An Essay on Capital*, define bienes de capital como estaciones de camino o etapas en el plan de alguien para producir bienes de consumo. Lo que distingue a los bienes de capital no son características físicas, o circunstancias especiales mediante las cuales aparecieron, sino el hecho de que son, en



el momento presente, una parte integrante en el plan de algún empresario para producir un bien de consumo. Además, el capital es una convención contable para sumar esos bienes en la hoja de balance de una firma, a fin de conseguir una visión general del estado de la firma.

En una economía compleja con muchas etapas de producción, no es necesario que cada productor visualice exactamente cómo contribuirá su producto en la manufactura de un bien de consumo. Es suficiente que el productor crea que *alguien* desea su producto. Ese comprador puede determinar cuál(es) bien(es) de orden inferior se producirán usando su bien de orden superior. Un fabricante de computadoras intenta calcular la demanda de computadoras del año que viene. No le importa si sus computadoras serán usadas para producir carros o fotonos. Sin embargo, hemos visto que todo bien productor debe ser parte de un plan para producir un bien de consumo, o dejará de ser un bien económico.

Esa definición, como lo ilustran Mises y Kirzner, aclara muchas de las confusiones de la Teoría de Capital. Por ejemplo, Merton Miller y Charles Upton, en *Macroeconomics: A Neoclassical Introduction*, dicen que la productividad del Capital es un ente que la ciencia económica da por sentado pero no explica. Sin embargo, al considerar el capital como la organización de planes parcialmente completados se aclara la explicación: Por supuesto, si tenemos concluida una parte de nuestro plan para la producción de un bien de consumo, podemos producirlo de modo más expedito, especialmente si uno compara esta situación con aquella donde no hubiéramos completado ninguna parte de nuestro plan (asumiendo, por supuesto, que nuestro plan de producción es sensato). Entonces, seleccionaremos sólo una ruta para alcanzar nuestra meta porque, basa-



dos en nuestra apreciación tentativa de los costos de las diversas opciones que pudiéramos escoger, pensamos que la ruta escogida es superior a otras alternativas.

Como observa Mises:

Los bienes de capital son estaciones intermediarias en el camino que lleva desde el principio de la producción hasta su meta final, la transformación en bienes de consumo. Aquel que produce con la ayuda de bienes de capital disfruta de una gran ventaja sobre el que empieza sin bienes de capital; está más cerca en el tiempo de la meta final de sus esfuerzos (Mises, *Acción Humana*).

EL CAPITAL SOCIAL



El esfuerzo por hacer aparecer el capital como un registro contable en una firma a fin de alcanzar una medida del «Capital social» conduce al absurdo. El «capital de una firma» como concepto contable fue un desarrollo esencial en la capacidad del hombre para planificar el futuro. Mediante la sumatoria de todos los recursos productivos de que dispone una firma en cualquier punto en el tiempo, la contabilización permitió a los gerentes determinar qué porción de sus ingresos podría ser dedicada al consumo en el presente sin disminuir su habilidad para producir en el futuro.



Esta sumatoria sólo puede hacerse con la ayuda de los precios del mercado. Al sumar la totalidad de los precios de mercado de todos sus recursos productivos, una firma puede calibrar su salud financiera. Al efectuar la misma suma en una fecha posterior, la firma puede evaluar si ha incrementado (o disminuido) su capacidad de producir en el futuro. Si encontró





que tenía a la mano un millón de dólares el año pasado, y este año solamente tiene medio millón, deberá concluir que ha consumido parte de su capital. Podría ser el caso que los dueños han estado recibiendo dinero que no era ganancias en realidad, o que la firma le ha estado pagando demasiado a sus trabajadores, o que ha estado vendiendo sus productos por debajo del valor real, o que simplemente no es un negocio viable. En cualquier caso, la contabilización de capital provee información a la firma de que algo debe cambiar o irá a la quiebra.

Los precios que son utilizados para totalizar el capital de una firma son simples estimaciones. Al asignar un precio a un bien de capital particular a los fines de contabilizar el capital, es un error tomar en consideración el precio que se pagaba en el pasado por el bien. En lugar de eso, la empresa debe considerar las varias fuentes de ingresos que espera obtener en el futuro de los posibles usos alternativos del bien respectivo.

Veamos la situación de un fabricante de coches a caballo en 1900. Una revisión hacia el pasado de los precios pagados inicialmente por el equipo de capital podría haberle hecho creer al empresario de que le estaba yendo bien a la empresa. Sin embargo, a medida que el automóvil comenzó a reemplazar a los vehículos de tracción de sangre, el retorno futuro que el fabricante podía razonablemente esperar de su equipo, probablemente estaba declinando drásticamente. Sólo los precios prospectivos podrían haber informado a los dueños de estos negocios que era necesario un cambio en las operaciones.

Un negocio puede calibrar su capital en función de la contribución que se espera del mismo en sus diversos planes, pero ¿qué puede significar evaluar el «capital de la sociedad», visto éste como la evaluación simultánea de todos los diferentes



planes de los individuos que la integran? Al final, muchos de los planes resultarán excluyentes entre sí. Para ilustrar este punto, considérese el caso de dos fabricantes de computadoras, quienes pueden estar, cada uno, proyectando ganar el contrato de computadoras para una nueva fábrica automatizada. Uno de ellos puede tener éxito, ¡pero no hay manera de que los dos puedan!

¿Y cuál es el significado cualitativo del monto total al que llegaríamos sumando el capital de todas las firmas? Si, por ejemplo, afirmamos que la empresa PieSuave tiene \$2 billones en capital, queremos significar que, si decidieran liquidar la firma, sus dueños podrían obtener \$2 billones, vendiendo ese capital, en términos redondos. Ahora bien, ¿qué significaría si dijéramos que la «sociedad» tiene \$8 trillones en capital? ¿A quienes vendería la sociedad todo su capital? La sociedad no puede vender bienes valorados en \$8 trillones sin que haya alguien que quiera comprar bienes valorados en \$8 trillones.

Tampoco se puede decir que el «capital de la sociedad» es permanente, a menos que los individuos planifiquen su reemplazo correctamente. Los bienes de capital no engendran sustitutos automáticamente cuando están próximos a acabarse. En efecto, durante largos períodos de la historia, como sucedió durante la decadencia del Imperio Romano, así como durante los varios siglos que siguieron a su caída, nos encontramos con que las sociedades consumieron el capital previamente construido, lo que las condujo a soportar estándares deteriorados de vida y un decrecimiento poblacional.

Un claro ejemplo actual del hecho de que el capital no representa un flujo automático es la destrucción de los pozos de petróleo kuwaitíes por Irak hacia el final de la Guerra del Golfo. Saddam Hussein, al ocupar Kuwait, sin duda consideró



los pozos como valiosos bienes de capital de los que podría esperar una fuente de ingreso futura. Sin embargo, la Guerra del Golfo lo llevó a una reformulación radical de sus planes. Sus tropas detonaron explosivos en 700 pozos, llevando a la destrucción de los pozos y de una gran cantidad de petróleo. Como se puede apreciar, ellos no produjeron ninguna fuente de ingresos.

Estas reflexiones nos hacen concluir en la idea austriaca, según la cual la característica más importante de los bienes de capital de una sociedad no es la vaga noción de su «monto total», sino, más bien, que dichos bienes son partes integrantes de una estructura entrelazada de planes individuales.

LA ESTRUCTURA DEL CAPITAL

La teoría austriaca difiere notablemente de la apreciación sostenida por la corriente convencional de la ciencia económica en la importancia que los austriacos le otorgan a la *estructura del capital*. Las teorías neoclásica y keynesiana tienden a tratar al capital como una acumulación o conjunto homogéneo. Eso les permite sumar la cantidad de capital y tratar al capital total de una economía como un único número objeto de ecuaciones matemáticas.

Los austriacos consideran que ésa es una perspectiva errada, ya que sencillamente elimina del análisis las características más importantes del capital. Los bienes de capital, entendidos como los variados componentes de los diferentes planes individuales, no podrán ser apreciados adecuadamente bajo una perspectiva que los considera como un conjunto uniforme y homogéneo. Los planes cambian con el tiempo, creando



nuevos bienes de capital, cambiando los bienes de capital existentes a otros con usos inéditos, y dejando inútiles otros bienes que una vez fueron bienes de capital. Los individuos formulan planes individuales que interactúan entre sí, algunos complementándose y ayudándose mutuamente para su satisfacción, y otros excluyéndose unos a otros resultando en el fracaso de uno de ellos. Hasta en una economía socialista, donde un planificador central dirige toda la producción, carece de sentido el concepto del capital total de la economía, pues en la Comunidad de Naciones Socialista no hay mercados para los bienes de capital y, por lo tanto, no hay precios con qué sumarlos.

La estructura de capital de la economía puede ser comparada con la vida de un arrecife de coral. Cada coral está conectado a varios otros. Los corales situados por debajo de cualquier animal en particular son los bienes de orden superior que fueron empleados en su producción. Los situados a su lado son bienes complementarios que ayudan a crear la siguiente capa de bienes. Finalmente, los corales situados por encima conforman la nueva capa de bienes que ayudan a crear.

La estructura completa descansa en el piso arenoso del fondo del mar. La tierra, considerada en el sentido económico —bajo el cual se incluye a todos los factores de producción de la naturaleza— es la fundación de la vida económica. Como mínimo, además de nuestros cuerpos, necesitamos un lugar para pararnos o sentarnos a fin de estar en capacidad de producir. La naturaleza es el suelo desde donde crece nuestro arrecife, que se construye gracias a la acción humana. En la parte superior del arrecife, entre las olas producidas por el deseo humano, están los bienes de consumo.



El «arrecife de capital» es la base de la civilización. Todas las cosas que enriquecen nuestras vidas —desde *Hamlet* hasta HBO, pasando por las bibliotecas y el Internet, las pinturas grandiosas y los libros de historietas, las orquestas sinfónicas y las bandas de rock, las alfombras sintéticas y las orientales, los tomates en el invierno y el hielo en el verano, las catedrales y los centros comerciales— son posibles gracias a la construcción laboriosa del arrecife por las generaciones previas, que es posible retroceder hasta los ancestros más remotos del hombre. Si los seres humanos todavía contaran con la caza y recolección para mantener su existencia, ninguna de esas otras cosas existiría.

El patrón del arrecife está conformado por la red de interacciones de los planes empresariales. A veces, la interacción hará que algunas porciones del arrecife queden inutilizadas. El plan de negocios diseñado con la esperanza de levantar los fondos puede representar una gran inversión de capital para el creador del plan. Pero si su compañía se deshace mientras espera por los fondos, no habrá rastro físico de ese capital anterior más que algunos montones de papel y alguna data en el disco duro. Aún más, el cambio en esos planes afectará la disposición de capital físico. El precio de una máquina construida a la medida y esperando en una bodega sin embarcar de repente se hunde a su valor mínimo y sale expedida de la estructura del arrecife al mismo tiempo. Otros bienes físicos pueden ser reasignados a otros sectores del arrecife, para hacer su parte en otros planes.

Extendiendo nuestra metáfora un poco más, podríamos decir que la intensidad de los cambios en las corrientes marinas determina cuán profundamente se verá afectado el arrecife. A medida que las preferencias de los consumidores cambian, se



abandonan los planes originales, se alteran y se conectan a nuevas secuencias de planes, reestructurando el arrecife. Los cambios menores, tales como la decisión de los consumidores en dejar de comprar una muñeca en una Navidad para comprar otra en la Navidad siguiente, afectan sobre todo a las capas exteriores del arrecife. Puede que la fábrica de muñecas tenga que reabastecerse de equipos a fin de producir el nuevo diseño, pero aun así continuarán necesitando plástico, cajas de cartón, metal para sus moldes, trabajadores de la línea de ensamblaje, y así sucesivamente. Los cambios mayores en las corrientes marinas causarán cambios en la profundidad de la estructura del arrecife.

Cuando hacia 1900, los consumidores cambiaron su preferencia de transporte de los caballos a los automóviles, las estructuras de capital a lo largo de la economía fueron destruidas, creadas, y reconfiguradas. La necesidad de producción de heno cayó mientras que la de producción de petróleo subió. Los herreros perdieron sus trabajos, mientras que eran contratados trabajadores para las fábricas de automóviles. La riqueza cambió de manos de aquellos que continuaron la producción de bienes ahora menos cotizados a aquellos que anticiparon correctamente la demanda, ahora más elevada, de otros bienes.

En el largo plazo, la corriente de los deseos de los consumidores es quien determina la forma general adoptada por el arrecife conformado por las interacciones de planes individuales: eso que Hutt y Mises refieren como la *soberanía del consumidor*. Los empresarios, en su búsqueda incesante de ganancias, reajustan la estructura del arrecife. Sólo tienen éxito cuando el nuevo ajuste se adapta mejor a los deseos de los consumidores que la estructura anterior.



Uno puede objetar la noción de *soberanía del consumidor*: los productores, podría pensarse, son soberanos al igual que los consumidores. Pero el solo hecho de que alguien sea, por ejemplo, dueño de un negocio, no significa que siempre actuará como productor. Ciertamente, el dueño de un negocio es libre de usar su negocio para su satisfacción personal en lugar de satisfacción de los consumidores. Podría decidir convertir la fábrica en un enorme salón de fiestas para él y sus amigos. Sin embargo, al hacerlo, está actuando como consumidor.

Algunos economistas, como Alfred Marshall, criticaron como vaga e inútil la concepción de Menger de bienes organizados en varios órdenes, ya que un bien puede estar situado en varios órdenes diferentes al mismo tiempo. Dependiendo del criterio empleado, un mismo coral puede estar situado una, dos, tres y cuatro capas lejos de la superficie exterior del arrecife. (El ejemplo de Marshall era que un tren cargando pasajeros y varios bienes productores podría pertenecer a cuatro órdenes a la vez.)

La supuesta inconsistencia se desvanece cuando se recuerda que algo es un bien capital no por sus propiedades intrínsecas, sino por el papel que juega en el plan de alguien para crear un bien de consumo. Consideremos el caso del petróleo. Desde la aparición del hombre, vastas cantidades de crudo habían estado ahí mismo donde lo extraemos hoy. Sin embargo, nadie consideraba ese petróleo un bien de capital o, de hecho, un bien para nada. Las propiedades físicas del petróleo no cambiaron, pero un buen día adquirió valor. Así, se convirtió en una parte de los planes de la gente para mejorar su satisfacción.



Si consideramos los bienes de capital como partes integrantes de un plan, podemos ver que el mismo bien puede jugar un papel diferente en los planes de distintas personas. Si yo utilizo mi automóvil para hacer paseos dominicales, será un bien de consumo para mí. Para un vendedor a domicilio, que utiliza el mismo tipo de automóvil para vender en las casas de la gente, será un bien de segundo orden. El mismo modelo de automóvil, utilizado para llevar y traer los materiales para la ejecución de los planes de construcción de una fábrica, puede estar muchos órdenes de bienes lejos del bien de consumo final producido por dicha fábrica. No hay razón por la que un bien, como es el caso del tren mencionado anteriormente, no sea parte de distintos niveles de diferentes planes simultáneamente. Mi boleto de tren podría representar la compra de un bien de consumo mientras que tu boleto representa la compra de un bien de cuarto orden. La naturaleza de capital en un bien no es un algo en el mismo, sino el rol que el bien juega en los planes del individuo que actúa en el mundo.

Lo anterior no pretende afirmar que las propiedades físicas de un bien no son importantes para definir su condición económica. Si el petróleo no tuviera las propiedades químicas correctas para ser empleado como combustible, no se hubiera convertido en parte del plan de nadie para calentar el hogar, excepto, quizás, por error. Pero el factor determinante para establecer si algo es un bien de capital o no es la existencia de un plan individual. Por ejemplo, alguna gente cree que los cuernos de rinocerontes tienen propiedades medicinales. Nosotros podemos dudar eso y la historia podría mostrar que tenemos buenas razones para nuestras dudas. Pero siempre que la gente crea que los cuernos son útiles, las herramientas y equipos utilizados para transformar los cuernos en un bien de consumo serán bienes de capital.



Estas herramientas y equipos se cobrarán a un precio de mercado que dependerá del valor asignado a los cuernos. En el momento en que la última persona deje de creer que los cuernos tienen propiedades medicinales, las herramientas dejarán de ser bienes de capital y perderán todo su valor, a menos que tengan usos alternativos.

La teoría austriaca desmonta la creencia de que la economía de mercado es un derroche porque no hace uso de los «bienes de capital inutilizados». ¡Los artículos referidos son, de hecho, cosas que han dejado de ser bienes de capital, al menos momentáneamente! (Las circunstancias pueden cambiar de manera que nuevamente sea beneficioso emplearlos, en cuyo caso se convertirán otra vez en bienes de capital.) El costo de mantener y emplear esos bienes ha excedido el retorno que ofrecen, de manera que ya no son parte de los planes de nadie para producir un bien de consumo. Ponerlos de nuevo en producción desperdiciaría recursos, ya que requieren de bienes complementarios que serían mejor usados en otra parte. Por ejemplo, una compañía de acero puede que tenga algunas plantas paradas porque se han vuelto, a juicio del dueño, obsoletas. Para poder traer esas plantas de nuevo a producción, tendrían que contratar trabajadores, comprar hierro, mantener edificios y carreteras, usar agua y electricidad, etc.

Algo sólo puede ser un bien económico si escasea. Para muchos de los escasos factores de producción, hay varios usos alternativos. Al pagar varios precios para bienes de consumo, los consumidores indican la importancia de los varios usos relativos empleados en satisfacer sus demandas insatisfechas.

Si los ingresos esperados derivados de la producción de la planta de acero cerrada no exceden el costo de los bienes



complementarios requeridos para operarla, queda claro entonces que los consumidores no valoran ese uso dado a esos recursos tanto como la valoración que dan a un uso alternativo. Ese hecho lo sabe el dueño de la fábrica de acero, gracias a que otros están dispuestos a pagar más que él por el uso de esos recursos.

Otra queja en contra del mercado es que éste no abandona con la suficiente rapidez los modos de producción más obsoletos y tecnológicamente menos eficientes. (Los enemigos de la economía de mercado rara vez se han preocupado por la consistencia de sus ataques.) Pero eficiencia tecnológica no es lo mismo que eficiencia económica. Una nueva fábrica es económicamente más eficiente que una más obsoleta sólo si los retornos que ofrece al capital invertido son más elevados que los que son posibles obtener de la planta más obsoleta. Ese es precisamente el momento en que un empresario en búsqueda de ganancias decidirá abandonar su vieja planta y construir una nueva. Sin duda, la razón que pudiera frenarlo, no es tener que soportar los costos históricos relativos a la construcción y mantenimiento de la vieja planta. Ésos son *costos hundidos* y, como sabemos, lo pasado, pasado es. Más bien, lo que frena al empresario es la demanda, para otros usos, de los recursos que podrían utilizarse para construir una planta nueva. Para construir nuevos equipos, el empresario debe ofrecer pagar por recursos necesarios, los cuales deben ser desviados de su uso en otras actividades productivas. El empresario determina si vale la pena hacerlo estimando si hará una ganancia a pesar de pagar más por esos recursos que lo que sus usuarios actuales están pagando.



MÉTODOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Una de las frecuentes fuentes de desconcierto sobre la teoría de capital de la escuela austriaca ha sido la noción de *métodos indirectos de producción*. Eugen von Böhm-Bawerk, discípulo de Carl Menger, en su obra maestra *Capital e interés*, atribuía el volumen de incrementos en productividad a la adopción de métodos indirectos de producción más laborioso.

Varios escritores se han quedado perplejos por la tesis de Böhm-Bawerk. Se preguntan, ¿cómo podría el hecho de consumir más tiempo para hacer algo volver más productivo a uno? ¿Por qué no suponer, más bien, que un proceso de producción más breve conduce a una productividad superior?

La sorpresa es comprensible, pero puede aclararse. Mises, Kirzner, Lachmann, Rothbard y otros escritores han refinado la teoría de Böhm-Bawerk y resuelto la aparente paradoja. En realidad, no hay nada intrínsecamente más productivo en tomarse un largo tiempo para hacer algo. ¡Si fuera así, podríamos incrementar la productividad trabajando muy lentamente!

Sin embargo, si se adopta un proceso de producción más largo, sólo puede ser porque el empresario que lo adopta sospecha que el nuevo proceso será más productivo que el viejo. Imaginemos una compañía de software, foosoft, que ha estado produciendo programas sin emplear software especializado para crear gráficos, ventanas y los otros artículos de la interfase de usuario del programa. El dueño de foosoft decide que debería comprar un software para ayudar a la compañía a construir la



interfase. Esta nueva herramienta se tomará su tiempo en instalar, configurar y aprender a usarla. En lugar de producir programas directamente para los consumidores, los ingenieros de software pasarán algún tiempo trabajando en un bien de orden superior, para luego regresar a la producción directa de su bien final.

Más aún, la herramienta de software por sí misma le costará algo a Foosoft. En lugar de eso, Foosoft podría haber usado el dinero gastado en esta herramienta para contratar otro ingeniero para producir directamente más de su programa final.

Queda claro que el dueño de Foosoft sólo llevará a cabo ese proyecto si cree que la productividad más alta ofrecida por el método indirecto hará algo más que recuperar los costos de adoptarlo. Anteriormente, vimos que Rich sólo construirá trampas para ratas siempre que el beneficio de otra trampa exceda el costo de lo que deja de hacer para construir esa trampa. De la misma manera, para un empresario decidirse a invertir en un proceso nuevo debe creer que dejará más que la tasa de interés libre de riesgos y más que cualquier otro proyecto en el que pueda concebir en invertir en lugar de éste. El retorno esperado debe exceder sus costos de oportunidad.

Se infiere entonces que la economía generalmente avanza incrementando los métodos indirectos de producción porque los métodos más cortos ya se han intentado. El hombre en su acción humana intenta moverse hacia su meta por la vía más directa disponible para él. Sólo buscará métodos alternativos cuando espera que lo que puede lograr en una ruta directa será menos valioso que lo que puede lograr en una ruta indirecta.





Imagínate por un momento que eres un coleccionista de monedas y que tu meta es tener una moneda de cada denominación de cada fecha producida por el Gobierno de tu país. Puedes comenzar tu colección fácilmente sacando monedas de tu bolsillo, con el suelto que no has usado. Podrás preparar rápidamente una colección de monedas actualmente en circulación de las fechas más recientes. Pero gradualmente encontrarás que el beneficio marginal de tus esfuerzos está declinando. Cada hora gastada buscando suelto te aporta menos y menos monedas para tu colección.

En algún punto llegarás a considerar un método más indirecto de adquirir monedas que hurgar en tus bolsillos. Quizás te dirigirás a una exposición de numismática de intercambio local y verás lo que está en exhibición. Para hacer eso tendrás que meterte en tu carro, conducir al show, pasar tiempo en el show, y luego conducir a casa. Gastarás tu carro y consumirás gasolina. Es obvio que asumirás esos costos únicamente si esperas que la recompensa, en términos de monedas encontradas, exceda los costos. (Observa, también, que estás confiando más en la producción indirecta de otros éstos son quienes han producido tu carro, refinado la gasolina, organizado la exposición de numismática, etc.)

Gradualmente, a medida que tu colección avance, te encontrarás viajando a lugares cada vez más remotos para completarla —quizás viajando a exhibiciones en ciudades distantes o uniéndote a sociedades dedicadas a intercambiar información sobre monedas raras. Has agotado las ganancias que puedes lograr con métodos de producción más breves y directos, por lo que te ves forzado a considerar esos que son indirectos.



Siempre es verdad que un empresario sólo escogerá un método de producción más complejo e indirecto si estima que las ganancias más elevadas provenientes de ese método excederán el costo del tiempo mayor de espera antes de que emerja el producto final. No obstante, no siempre es cierto que el único método de incrementar la producción disponible es adoptando métodos más indirectos y complejos. Quizás suceda que una ruta más corta a alguna meta simplemente no se ha imaginado todavía. En ese caso, un método basado en un avance conceptual radical que acorte a la vez que haga más eficiente el proceso productivo, en lugar de una opción de métodos con más rodeos, llevará más directamente a un incremento en la productividad. En nuestro ejemplo del coleccionista, podrías repentinamente descubrir que tu vecino también es un coleccionista de monedas, y que puedes completar más de tu colección caminando a la casa de al lado y comprándole a él en lugar de ir a exhibiciones numismáticas. Pero históricamente, la constante ansiedad de los seres humanos de mejorar sus circunstancias es tal que la *mayoría* de las oportunidades para incrementar la productividad yacen en la adopción de procesos con más rodeos, más indirectos. Ante todo, los seres humanos son expertos en visualizar la ruta directa a una meta.

En un pasaje notable de *Lenguaje y mito*, el filósofo alemán Ernst Cassirer afirmaba que la adopción de procesos productivos más indirectos es el medio por el que el mismo intelecto humano avanza:

Todo trabajo cultural, sea técnico o puramente intelectual, procede del cambio gradual de la relación directa entre el hombre y su ambiente a una





relación indirecta. Al principio, el impulso sensual es seguido inmediatamente por su gratificación; pero gradualmente cada vez más intermediarios intervienen entre la voluntad y su objeto. Es como si la voluntad, para alcanzar su meta, en lugar de acercarse tuviera que alejarse de la meta; en lugar de una simple reacción, casi de la naturaleza de un reflejo, para alcanzar el objeto, requiere una diferenciación de comportamiento, cubriendo una amplia gama de objetos, de manera que finalmente la suma total de todos estos actos, utilizando varios «medios», pueda hacer realidad el fin deseado.





CAPÍTULO 9

TODO LO QUE SUBE DEBE BAJAR

SOBRE LOS EFECTOS DE LAS FLUCTUACIONES EN LA OFERTA DE DINERO

SUSTITUTOS DEL DINERO

Vimos que el dinero surgió porque la gente estaba dispuesta a cambiar un bien menos susceptible de ser comercializado por uno más comerciable, incluso si al final no era el bien que deseaban. Gradualmente, un material, a menudo el oro, emergió como el bien más comerciable de todos. A medida que los participantes en la economía fueron reconociendo ese hecho, el material tomaría el rol de medio de intercambio universal: se convirtió en dinero (*dinero commodity*).

Sin embargo, hay desventajas que surge de por hacer del oro el medio de intercambio. Una es que aunque tiene un valor alto por unidad de peso comparado con muchos otros materiales (una de las razones por las que era escogido como dinero frecuentemente), su peso no es insignificante. Otra desventaja del oro es que, si bien es divisible, no es fácil dividirlo con precisión, en medio de una transacción. Además, las monedas



de oro sonando en tu bolsillo alertan a potenciales ladrones sobre la existencia de un blanco al cual atacar.

Por estas desventajas, se produjo la práctica de usar *certificados de dinero*. La gente podía llevar su oro al banco, el cual podía ser un negocio puramente privado, o también un banco gubernamental o, como sucede hoy en Estados Unidos, una mezcla de los dos. El banco mantendría su oro en un depósito seguro y emitiría un pedazo de papel al depositante. Tal instrumento se llama *certificado bancario*, y permite al depositante reclamar su oro en cualquier momento regresando el certificado al banco. El papel es más liviano que el oro y, por lo tanto, más fácil de cargar. El banco también podía emitir, por ejemplo, cuatro certificados bancarios de un cuarto de onza en sustitución de una moneda de una onza, facilitando el proceso de cambio y permitiendo precios más elaborados. Las monedas hechas con metales menos valiosos que el oro (por ej., plata, níquel y cobre) pueden servir para el mismo propósito, así como poseer algún valor residual como metal.

Mientras los demás estén confiados que el banco honrará sus certificados de dinero y monedas, aceptarán los billetes y monedas como sustitutos de dinero por sí mismos. El uso de sustitutos del dinero baja los costos de transacción.

El uso de sustitutos del dinero no altera la cantidad de dinero en circulación. Por cada certificado emitido una cantidad apropiada de dinero correspondiente (ej. oro) se ha guardado en una bóveda. Pero los bancos pueden notar que tienen una fuente de ganancia potencial más allá de cualquier comisión que ellos pueden percibir por guardar el oro depositado en sus bóvedas. Como todos los reclamos por oro no son redimidos al



mismo tiempo, el banco puede concluir que puede emitir más certificados bancarios redimibles de oro que la cantidad de oro que retiene en depósito. El banco puede entonces prestar esos certificados y ganar intereses con ellos. Mientras todos los depositantes no se aparezcan el mismo día a reclamar su oro, el banco permanecerá viable. Tales certificados, cuya expedición excede la cantidad misma de dinero que el banco tiene en reserva, son llamados *medios fiduciarios*.

Si un banco calcula mal sus necesidades de reservas de oro, y se encuentra con más peticiones de fondos depositados por los ahorristas de las que puede atender, se enfrenta a una crisis de liquidez. Tan pronto como se descubre que el banco ha fallado en alguna de sus obligaciones, todos los depositantes intentarán retirar sus fondos simultáneamente. Habrá *una corrida en el banco*. Hollywood produjo un famoso ejemplo de una corrida de banco cuando, en *Mary Poppins*, Michael exigió al banco que le regresara su *depósito*. Pensando que se trataba de un depositante al que le negaban sus fondos, los clientes, escuchando aquello, inmediatamente empezaron a tratar de retirar su propio dinero. El banco cerró para evitar colapsar.

Hay un debate intenso en la escuela austriaca sobre la plausibilidad de la emisión de medios fiduciarios en una economía de mercado genuina. Por una parte están quienes discuten que las fuerzas de mercado generalmente evitarán que los bancos emitan más medios fiduciarios de lo que permite la prudencia. Esta tesis sostiene que aquellos bancos extremadamente celosos en emitir certificados fracasarán, y este fracaso servirá como alerta a los consumidores para que monitoreen el banco en donde depositan su dinero. Muchos



de los economistas que sostienen esta tesis afirman que la emisión de medios fiduciarios incrementa la habilidad de la economía para ajustarse a cambios en la demanda de dinero. Abogan por un sistema de *banca libre*.

Del otro lado están quienes afirman que la emisión de medios fiduciarios es inherentemente fraudulenta, ya que en estos casos el banco no está respaldando cada reclamo de oro con oro verdadero. Sostienen que esta práctica de emisión inevitablemente conduce a crisis bancarias. Los economistas que defienden esta tesis abogan por un sistema de *banca de reserva de cien por ciento*, donde todos los certificados estén completamente respaldados por oro. Hay una literatura extensa que apoya cada lado de la controversia, algunos de cuyos autores los cuales mencionaré en la bibliografía, pero no intentaremos resolver la disputa aquí.

Ambos grupos coinciden en que lo que pasa después es la causa de problemas enormes. Los bancos, sean privados o del Gobierno, tienden a estar políticamente bien conectados. Históricamente, cuando un banco se ha metido en problemas al emitir más medios fiduciarios de lo que el mercado respaldaría, ha solicitado al Gobierno protección contra la corrida inevitable. En lugar de forzar la liquidación de bancos insolventes, se les ha dado alivio gubernamental. De este modo, se les ha permitido suspender los pagos o se les han dado préstamos especiales de la Tesorería o el Banco Central.

El estatus especial dado a estos bancos les ha permitido operar en un ambiente prácticamente libre de riesgos. Por ello pueden hacer préstamos mucho más allá de lo que la prudencia aconsejaría. Si sus apuestas pagan, obtienen ganancia. Si no lo hacen, el Gobierno los saca del apuro bajo



fianza. Esto genera problemas evidentes del llamado *riesgo moral*, donde los bancos están constantemente tentados a tomar más riesgos que si estuvieran forzados a sufrir las consecuencias de sus actos por sí solos. La ley (por la cual se verifica la intervención gubernamental) convierte a los bancos jugadores en privilegiados en la economía, con todos los demás individuos obligados a soportar la carga de sus errores. Ambos, los banqueros libres y los reservistas del cien por ciento están de acuerdo en que esto es injusto e ineficiente.

Uno de los medios principales por los que el Gobierno apoya a bancos insolventes es con la creación de un banco central con el poder de actuar como un prestamista de última instancia. (En Estados Unidos, el Banco Central se le conoce como la Reserva Federal). Como quiera que cada vez que el sistema bancario cae en problemas se le exige al banco central suplirlo con reservas, la exigencia sobre sus recursos a menudo es enorme. Eventualmente sucederá que este banco simplemente dejará de pagar dinero material (oro, plata, etc.) por completo, y declarará que los certificados bancarios circulantes (billetes) son el único dinero real. El dinero de ese tipo se denomina *dinero decretado* —es dinero porque el Gobierno lo ha declarado así. En la historia económica de los Estados Unidos, el paso a un sistema de dinero decretado se produjo en dos etapas. El primero tuvo lugar en 1933, cuando Franklin Roosevelt suspendió la conversión doméstica de oro y confiscó todo el oro guardado por los privados. Estados Unidos completó el tránsito del sistema de patrón oro en 1971 cuando Richard Nixon dejó de intercambiar dólares americanos por oro con países extranjeros también.



INFLACIÓN Y DEFLACIÓN

Uno de los efectos históricos del cambio del dinero *commodity* a dinero decretado ofiduciario ha sido una mayor volatilidad en los precios. Esto ha elevado la importancia de comprender adecuadamente la *inflación* y *deflación*.

La definición estándar de la inflación es «mucho dinero respaldado por muy pocos bienes», y la correspondiente definición de deflación es «muy poco dinero respaldado por muchos bienes». Estas definiciones son imprecisas, porque los precios, si se les da el tiempo necesario, pueden ajustarse a cualquier cantidad de dinero en particular que exista en la economía. Hay límites prácticos en la cantidad de algún bien que debe estar disponible para que sea utilizado como dinero. Los bienes que no caen dentro de esos límites no serán seleccionados como dinero. No podrían servir como dinero ni un metal tan raro que tiene que ser dividido a un nivel atómico para poder fraccionarlo y fabricar sencillo, ni un material tan abundante que se requiera un carrito de mercado lleno del mismo para comprar un paquete de chicle. Para cualquier bien que sea ser elegido como dinero, Murray Rothbard señala: «No hay tal cosa como ‘muy poco’ o ‘mucho’ dinero... cualquiera que sea el stock de dinero social, los beneficios del dinero siempre son utilizados a la máxima extensión» (Rothbard, *Man, Economy and State*).

El economista Paul Krugman, con frecuencia, ha citado lo que él considera como un sencillo ejemplo que contradice ese principio. Krugman propone el caso de una cooperativa de cuidado de niños en el área de Washington, D.C. Para estar seguro de que cada padre hizo su justa contribución en el cuidado de los niños, usaba cupones como *moneda*, siendo



cada uno de ellos representativo de una hora de cuidado. Esencialmente creó su propio dinero decretado de cuidado de niños, que cualquier participante podría cambiar por el cuidado de sus hijos con cualquier otro participante.

Krugman sostiene que, en este caso, la moneda era muy escasa. Aún cuando pudieran haber querido contratar una niñera, los residentes la acaparaban porque no podían conseguir suficiente moneda para garantizar que tendrían algo cuando *realmente* necesitaran una niñera. Debido a que otros individuos estaban acaparando cupones, los demás tenía dificultades en adquirirlos. Así que, concluye Krugman, ante esta situación, lo único que tendrían que hacer los residentes para hacer que su economía de cuidado de niños funcionara de nuevo es hacer circular más cupones. Ante la falla de mercado, el «Gobierno» (la asociación de cuidadores) tendría que ponerse al frente y dinamizar con su intervención el mercado.

En nuestra opinión, en lugar de presentar un caso a favor de una política monetaria activa, lo que el ejemplo de Krugman realmente ilustra es el peligro de la fijación de precios entre competidores. El problema verdadero enfrentado por la cooperativa de cuidado de niños es que intentó fijar arbitrariamente el precio del servicio de cuidado de niños en función de los cupones. Si hubiera dejado, en su lugar, que la gente con necesidad de niñeras ofreciera lo que ellos quisieran por hora de cuidado, el precio en cupones hubiera caído hasta que la cantidad de la moneda (los cupones) fuera completamente adecuada para satisfacer sus necesidades. (Krugman hubiera contestado que la condición «*pegajosa*» de los precios, especialmente de los salarios, era la responsable de la baja de precios. Discuti-



remos ese problema más adelante. Él también podría argumentar que el problema se originó en el cambio en los deseos de la gente por mantener dinero en efectivo.)

El deseo de tener dinero efectivo (en vez de otros bienes distintos a la moneda) altera los precios. Esto sucede porque no todo el mundo en la economía puede, al mismo tiempo, poner más dólares debajo de sus colchones. Como quiera que sólo hay un número fijo de dólares en existencia, será imposible que los deseos de todos los sujetos económicos por intercambiar un número limitado de dólares tengan éxito. Es preciso que alguien del otro lado del intercambio ofrezca entregar dólares. A cambio de recibir bienes. Pero incluso si todos los participantes del mercado trataran de obtener dólares por bienes ellos *pueden* lograr su objetivo en el sentido de que el valor real de las reservas de efectivo de cada persona puede aumentar al mismo tiempo. Al tratar de ganar efectivo vendiendo bienes, la gente hace subir el precio del dinero a la vez que hace bajar el de todos los demás bienes. No se trata de que en tal situación habrá más dólares en la economía; más bien lo que sucederá es que al nuevo y más reducido nivel de precios cada dólar tendrá mayor capacidad de compra.

El efecto opuesto ocurre si la gente desea mantener menos cantidad de dinero en efectivo. No todo el mundo puede lograr eso en términos de dólares. A menos que hayan decidido quemar su dinero en el patio, la gente estará dispuesta a recibir cualquier bien a cambio del dinero que intercambian, haciendo de esa manera que se incrementen los balances de efectivo de quien los recibe. Los economistas suelen decir en tal situación que el *valor nominal* de las reservas totales en efectivo de una sociedad no puede ser alterado, donde «nominal» significa *medido en dólares* (Si tu país usa la libra, peso, marco o lira, sólo tienes que sustituir el dólar



por esa moneda). Pero en aquello que los economistas llaman términos *reales* (esto es, poder adquisitivo, no la cantidad de dólares), todos los individuos en una sociedad *pueden* reducir su balance de efectivo. Al intentar despojarse de efectivo comprando bienes, la gente hace que el nivel de los precios de esos bienes suba. Aunque la cantidad neta de dólares de los balances en dinero no habrá cambiado, cada dólar podrá comprar menos que antes.

Los efectos descritos en los dos párrafos previos no hacen a nadie, en general, más próspero o más pobre. Aunque cada persona prefiera su nuevo nivel de reservas de efectivo al nivel anterior, no tiene sentido decir que la «sociedad» puede incrementar o disminuir su balance de dinero efectivo. Si la decisión de todos de retener más efectivo ha bajado el nivel de precios de los bienes, eso no significa que la «sociedad» tiene un balance mayor de dinero en efectivo. Para cada individuo, su balance de efectivo es mayor en el sentido de que ahora puede comprar más bienes. Pero si todos intentan, al mismo tiempo, usar sus balances reales para comprar más bienes, ello revertiría el deseo general de retener balances mayores de dinero en efectivo, y simplemente haría subir de nuevo el nivel de precios.

Como quiera que con el tiempo los precios se pueden ajustar a cualquier cantidad particular de dinero en la economía, la inflación y deflación se comprenden mejor como los *cambios* rápidos en la cantidad de dinero en la economía. Los incrementos rápidos en la oferta de dinero se llaman inflación, y los decrecimientos rápidos se llaman deflación. Lo que hace a la inflación y deflación significativas desde una perspectiva económica es el hecho de que el ajuste de todos los precios a la nueva cantidad de dinero no es inmediato, sino que demora tiempo.

Si el Gobierno está a cargo de crear dinero, generalmente tendrá el interés de acrecentar la oferta de dinero. Esto, por cuanto puede utilizar el dinero creado para cubrir el incremento de gastos, sin tener que apelar a la impopular medida de aumentar los impuestos. Eso ayuda a explicar por qué los precios han sido más volátiles desde que los gobiernos han reemplazado el dinero basado en el patrón oro por dinero decretado. El oro debe ser excavado del suelo y procesado, y eso toma tiempo y esfuerzo. Es mucho más fácil encender una máquina de imprenta e imprimir billetes de dinero decretado. La adopción de dinero decretado ha hecho que la inflación sea más probable de lo que había sido bajo el estándar de oro.

Históricamente, la deflación es menos importante que la inflación, así que concentraremos nuestra discusión en el tema de la inflación. Ha habido pocos ejemplos históricos de gobiernos cuyas políticas hayan propiciado la deflación deliberadamente. Eso es porque, como se señaló arriba, la inflación es una fuente ingreso para el Gobierno que la está haciendo. Como el Gobierno imprime el dinero, puede gastarlo primero. Con más dinero en circulación, cada dólar vale menos: la inflación actúa como un impuesto furtivo al valor de las reservas de efectivo de los ciudadanos.

Además de ser popular, la inflación también crea la ilusión de prosperidad. Más adelante examinaremos, en el capítulo 13, la relación entre la inflación, por una parte, y por la otra, los picos y colapsos de la economía moderna. Por ahora, simplemente señalaré que la relación frecuentemente asumida por la prensa financiera entre el crecimiento económico y la inflación es inversa. Cuando las medidas de crecimiento económico, tales como producto interno bruto (PIB), producto nacional



bruto (PNB), etcétera, aumentan a una tasa relativamente rápida, escuchamos que la economía en crecimiento puede «encender la inflación».

Pero los precios suben en respuesta a un incremento en el valor del dinero, medido éste con referencia a otros bienes. ¡Es imposible que el crecimiento económico —en otras palabras, la creación de más bienes— cause inflación! No obstante, el análisis del proceso en la prensa popular revierte causa y efecto. La inflación crea la ilusión de un rápido crecimiento en la economía. Antes de darse cuenta de que viene en camino un aumento de precios generalizado, algunos se sienten más prósperos debido a las mayores ganancias monetarias y salarios en monetario, mientras que otra gente realmente es más próspera, ya que recibieron el nuevo dinero primero, antes de que ocurriera un aumento general de precios. Esa gente tenderá a gastar más que de ordinario, haciendo parecer que la economía está creciendo más rápidamente.

Alguna gente toma por error esta prosperidad ilusoria como verdadero crecimiento y recomienda una inflación constante como un medio para continuar con la prosperidad. Califican a su política de «bajas tasas de interés». Después de todo, que la Reserva Federal establezca tasas artificialmente bajas o que incremente la oferta de dinero para mantenerlas bajas, es igual. Pero la inflación realmente no puede hacer que una sociedad como un todo sea más rica. Cada transacción que es ganancia para una persona A es un gasto para la persona B. Si tratamos de utilizar un aumento en los precios para aumentar universalmente las ganancias, simplemente por definición debemos, también universalmente (y en la misma extensión) aumentar los gastos. Es como si mi esposa y yo tratáramos de enriquecernos pagándonos el uno al otro una cantidad de dinero creciente cada semana.



Del mismo modo, la deflación no es necesariamente inconveniente. Aun si los salarios nominales se derrumban, los estándares de vida todavía pueden aumentar, siempre y cuando los precios para bienes de consumo desciendan aún más rápidamente. Al trabajador no le importa su salario nominal, sino el estándar de vida que ese salario puede ofrecerle.

Aislemos el efecto de la inflación en el nivel general de precios imaginando un caso de laboratorio. Consideremos una aldea aislada—que llamaremos Walras. Walras tiene algunas características importantes para nuestros propósitos— el material que usan como dinero no tiene ningún otro uso, y es, en todo sentido, dinero perfecto: es perfecta y fácilmente divisible, no pesa, no tiene volumen, no puede ser perdido o robado, etcétera. (Tal dinero es, por supuesto, imposible, pero queremos abstraer de nuestra historia todos menos un aspecto de la inflación).

Walras es visitado, tarde una noche, por el legendario fantasma de Fisher. El fantasma misteriosamente duplica la cantidad de dinero que guarda cada persona en nuestra aldea. Aún más, el fantasma de Fisher puede comunicar a todos, de manera completa y exacta, lo que ha sucedido a la oferta de dinero.

El resultado de la actividad del fantasma es que todos los precios en Walras se duplican inmediatamente. Hemos postulado que cada persona tiene un completo conocimiento del nuevo estado de la oferta de dinero. Por lo tanto, todo el mundo entenderá que, con la nueva cantidad de dinero duplicada y nada nuevo en qué gastarlo, los compradores pagarán precios al doble de lo que estaban. Pero como nuestra suposición también implica que todos saben que todo el mundo sabe que los precios se duplicarán, entonces no tiene sentido que nadie ofrezca menos del doble de lo que ofrecía por algo; el vende-



dor *sabe* que el precio se duplicará. Tan pronto como el fantasma de Fisher transmite el conocimiento de la inflación, el precio de todo esencialmente ya se ha duplicado. Hay más dinero en Walras, pero la utilidad de cada unidad de dinero ha decaído conmensuradamente.

Ése es el mundo en el que la teoría de cantidad del dinero describe completamente el efecto de la inflación. Esta teoría, originada por Jean Bodin, John Locke y David Hume, relaciona cambios en la cantidad de dinero con cambios en el nivel de precio. En 1911 el economista Irving Fisher formuló la expresión algebraica de la teoría: $MV = PT$, o la cantidad de dinero M multiplicada por la tasa en la que circula, V , es igual al nivel de precio P multiplicado por el volumen de transacciones, T . Si tomamos la ecuación como una descripción de la posición de equilibrio hacia la cual el proceso de mercado guiará los precios luego de un cambio en la cantidad de dinero, es una herramienta útil. Muy parecido a la economía de giro uniforme, puede darnos una imagen de la dirección general de una tendencia central en la economía.

Pero es muy engañoso tomar la ecuación como una imagen de los efectos más significativos de la inflación en el mundo real. Desde el punto de vista de la acción humana, hemos abstraído de esta imagen los elementos importantes. Los individuos no tienen interés por un fenómeno que dejará inalterado su estado de bienestar, tal como es la duplicación instantánea de las reservas de efectivo y de todos los precios. Tal cambio podría ocurrir cada noche, y a nadie en Walras le importaría un comino.

La creatividad humana a la luz de la incertidumbre del futuro supone que los actores en nuestra economía, quienes en reali-

dad no se enteran de todos los cambios instantáneamente, tratarán primero de entender los efectos de los cambios económicos acontecidos. Aquellos que comprendan más rápidamente la naturaleza de cambio intentarán comprar y vender antes de que el nuevo conocimiento se haga público. En lugar de quejarnos de que estos sujetos están aprovechándose de otros, parece más provechoso observar que es gracias a la búsqueda empresarial de ganancias que los precios se tienden a equilibrar. Lamentablemente, no hay otra manera de descubrir precios en equilibrio que permitiendo que la gente emplee su inteligencia en tratar de descifrarlos. Permitir que obtengan ganancias de estimados más precisos y pierdan en otros menos precisos es la única manera de alinear su motivación con la necesidad de descubrir los precios de equilibrio.

El conocimiento del nuevo estado de asuntos monetarios no estará instantáneamente en las cabezas de todos. Tampoco el nuevo dinero será distribuido proporcionalmente en los bolsillos de todos. Es imposible que el nuevo dinero llegue simultáneamente a todas las áreas de la economía. El rumbo que lleva el dinero nuevo está determinado, en una economía basada en el dinero decretado, por la política que siga el Gobierno. Por ello, y dados los lazos políticos que existen, quizás no sea de extrañar que, con mucha frecuencia, el dinero nuevo llega primero a los grandes bancos y a quienes están políticamente bien conectados.

Las definiciones de inflación y deflación que estamos utilizando aquí son austriacas, no aquellas de la corriente principal neoclásica de la ciencia económica. Cuando la mayoría de los economistas examinan la inflación, se refieren a un incremento en el nivel de los precios de la economía (la P de la ecuación de Fisher), y por deflación, quieren decir un decaimien-



to *en el nivel de los precios*. Sin embargo, las definiciones austriacas tienen dos grandes ventajas sobre esas definiciones alternativas convencionales. En primer lugar, la noción de medir el nivel de los precios es, de suyo, problemática, como veremos en la próxima sección.

Aun si ignoramos esa dificultad, existe un segundo problema: Las definiciones de la corriente principal neoclásica ocultan la causa económica de los fenómenos indicados, destacando, en su lugar, un síntoma. La ecuación de Fisher muestra *en líneas generales* hacia dónde se dirige la economía, una vez que se han disipado todos los efectos de la inflación o deflación. No obstante, lo que resulta más interesante es la manera cómo se desarrolla el proceso económico. Como hemos visto arriba, la creación de nuevo dinero en una economía altera inevitablemente las relaciones económicas entre las personas, además de alterar la relación entre los bienes existentes y el dinero. Aquellos que reciben primero el nuevo dinero son premiados; los que lo reciben de último, castigados. Estos fenómenos se llaman *efectos Cantillon*, así llamados en honor al gran economista irlandés-francés Richard Cantillon.

Los primeros receptores del dinero nuevo están en una posición de gastarlo antes de que la inflación aumente los precios a través de toda la economía. Ahora tienen más efectivo, pero a diferencia del resto de los habitantes de Walras, lo tienen antes que todos los demás, y antes de que el efecto del nuevo dinero se sienta completamente a través de la economía. A diferencia de los habitantes de nuestra mítica villa, la nueva cantidad de dinero que poseen les comprará más bienes que la cantidad que tenían antes.



El proceso mediante el cual nuevo dinero fluye a través de la economía no es como la imagen de dinero neutral de una bañera llenándose igualmente por ambos lados. Es más bien como el vertido de un líquido en un río. El caótico flujo del turbulento proceso de mercado lleva el nuevo líquido por senderos que son inherentemente impredecibles, aun para aquellos que crean el dinero. La acción humana es creativa, y no podemos ni decirnos a nosotros mismos qué curso de acción podríamos tomar si despertamos mañana en un nuevo mundo.

¿PODEMOS MEDIR EL NIVEL DE PRECIO?

Dijimos anteriormente que el concepto de estabilidad del dinero ha propiciado el desarrollo de índices de precios cuyo objeto es medir el valor del dinero. Hay dos falacias comunes asociadas con la búsqueda de estabilidad en el dinero. Una es que el dinero es «una medida de valor» y la otra es que es un «almacén de valor».

El valor es subjetivo y no puede ser medido. Si dos personas intercambian \$10 por una bolsa de cebollas, no significa que hemos «medido» el valor de las cebollas en \$10. Significa que la persona que compró las cebollas las valoraba *por más de* \$10, mientras que la persona que las vendió las valoraba *por menos de* \$10. Esto no supone ninguna medición. No tiene sentido asignar a las cebollas y dólares valores «iguales». ¿Para quiénes son iguales los valores? El ejercicio de valoración significa preferir una cosa a la otra, nunca la indiferencia entre ellas. Los precios no son medidas, sino hechos históricos, que indican que en tal sitio y en tal momento dos personas intercambiaron \$10 por una bolsa de cebollas.



El dinero tampoco es un «almacén de valor». La frase implica que el dinero es una especie de contenedor en el que se puede verter el valor. Cuando padecemos de la inflación parece que algo del valor del dinero se ha «fugado», mientras que en una deflación, el valor del dinero de alguna manera se ha «filtrado». Dicho de otro modo: la gente valora el dinero y pueden almacenarlo. (El hecho de que puede almacenarse es una de las razones por las que un bien asume el carácter de dinero.) Mientras es almacenado, su valor puede aumentar o disminuir. En este aspecto no hay nada especial sobre el dinero, por oposición a otros bienes: puedes almacenar una pintura o un libro, y su valor también podría subir o caer mientras se mantiene almacenado.

Aun si ignoramos que el dinero no es una medida de valor, la idea de un índice de precios se encuentra con una segunda dificultad. El economista Richard Timberlake, en defensa de los índices de precios en un artículo titulado *Austrian «Inflation»*, *Austrian Money* compara éstos con termómetros. Timberlake argumenta que, ciertamente, estos índices no son perfectamente precisos pero los termómetros tampoco, y aun así los usamos.

Pero veamos si el índice de precios consumidor (IPC) y otras medidas semejantes son realmente análogas a un termómetro. Un termómetro es un dispositivo de medición que podemos colocar en un ambiente donde un fenómeno independiente (en el caso de un termómetro, un movimiento molecular) está teniendo lugar. El dispositivo de medición reacciona a ese fenómeno de una manera predecible, mayormente por algún tipo de muestra visible. La muestra se interpreta como que tiene alguna correspondencia con la cantidad que queremos



medir. Por ejemplo, la altura del mercurio en un termómetro corresponde a la temperatura del lugar donde está situado. La posición de la aguja en un amperímetro corresponde a la corriente que pasa a través de los cables a los que está conectado.

Cuando se trata de niveles de precios, ¿qué estamos midiendo? ¿Y cuál es el dispositivo de medición? Nuestras lecturas están todas en términos de precios, en otras palabras, la tasa de intercambio de varios bienes por dinero. Para que la analogía del termómetro sirva debemos tomar el dinero mismo como el dispositivo de medición.

Pero un índice de precios no está midiendo la temperatura monetaria de un bien —o en efecto, de todos los bienes— en un solo punto en el tiempo. Más bien, es un intento por hacer un seguimiento a lo largo del tiempo de las lecturas de nuestro termómetro, para ver si las mismas son estables. Un índice de precios trata de hacer un seguimiento en los cambios en el precio monetario de la «misma» cesta de bienes. Por lo tanto, como el dinero es nuestro termómetro, un índice de precios *es un intento por calibrar la estabilidad de nuestro dispositivo de medición.*

Ahora sí podemos construir una analogía de termómetro más precisa. Tenemos un dispositivo, el dinero, el cual suponemos que mide el valor de los bienes. Ese dispositivo nos da varias lecturas —el oro fue negociado hoy a \$275, la holgaza de pan está a \$1,19, etcétera. Lo que nos interesa es averiguar si, con el tiempo, ese termómetro está yéndose a la deriva: ¿Nos está dando generalmente más altas o más bajas lecturas para todos los bienes en promedio, o solamente para algún bien en particular?



Si además de los precios monetarios tuviéramos alguna otra «medida» de valor, nuestra aventura sería mucho más fácil. Sin embargo, no la tenemos. Así que aquellos defensores de los índices de precios recomiendan que revisemos si nuestro termómetro está bien calibrado yendo de lugar en lugar, revisando la temperatura de tiempo en tiempo —*¡con el mismo termómetro cuya precisión estamos revisando!*

Podemos apreciar que nos hemos topado con un severo problema. No hay manera de determinar cuáles cambios en la temperatura medida son reales, y cuáles son causados por problemas en nuestro termómetro. Veamos un ejemplo que ilustra el problema.

Imaginemos que estamos tratando de determinar si el costo de la programación de computadoras ha aumentado en los últimos treinta años. Los servicios de los programadores de hoy, armados con avances significativos en ingeniería de software y capitalizados con mejores herramientas, simplemente no se asemejan a aquellos de los programadores de hace treinta años. (Este comentario no se refiere a los individuos en sí mismos —cualquier persona en particular que haga programación hoy día debería ser más productiva que los primeros hace treinta años). Podemos adivinar que una hora de programación hoy debería ser más productiva que una hora de programación hace treinta años. Para poder determinar si el costo de programación de computadoras ha aumentado, tendremos que establecer alguna proporción entre los bienes —por ejemplo, una hora de programación en 1972 es equivalente a quince minutos de programación en el 2002— y luego comparar el costo luego de aplicar esta relación.



Sin embargo, no hay otra manera de medir el cambio en la valoración que comparar lo que los empleadores están dispuestos a pagar hoy por programadores, con lo que pagaban en 1972. Probar y medir el valor del trabajo de los programadores por líneas de código o algo por el estilo es caer de nuevo en la falacia de la teoría del valor-trabajo. El único termómetro posible para medir el cambio en la valoración, esto es, el dinero, es precisamente el dispositivo cuya precisión deseamos chequear.

El intento de medir el nivel de precios no es inútil, siempre que se tome como una aproximación de los cambios en el valor del dinero. Para volver con el ejemplo del termómetro: si, en nuestros intentos febriles por comprobar su precisión, leemos 80 grados, luego caminamos cinco pies, y entonces leemos 40 grados, podríamos sospechar que algo pasa con el termómetro. De igual manera, cuando el índice de precios al consumidor (IPC) muestra 20% de inflación, el dinero probablemente está perdiendo valor. Tales cifras pueden ser útiles para la historia económica o para planear los gastos de negocio de un año. Sin embargo, si las cifras de IPC muestran que la inflación ha subido de 2,5% a 2,6%, tenemos plena justificación para dudar que este incremento del 0,1% esté realmente indicando algo sobre el valor del dinero.

Como dijo Mises en *La acción humana*:

La pretenciosa solemnidad que los estadísticos y agencias de estadísticas muestran al computar índices de poder adquisitivo y de costo de vida está fuera de lugar. A lo sumo, los números de estos índices más bien son ilustraciones gruesas e imprecisas de cambios que han ocurrido. En períodos de cambios lentos en las relaciones entre la oferta y la demanda por



dinero no aportan información en lo absoluto. En períodos de inflación y consecuentemente de cambios drásticos de precios, ellos suministran una imagen borrosa de eventos que cada individuo experimenta en su vida cotidiana. Un ama de casa juiciosa sabe mucho más sobre cambios de precios relativos a su cuidado del hogar que lo que los promedios estadísticos pueden decir. Ella no tiene mucho que obtener de cálculos computacionales que dejan de lado los cambios en la calidad y en la cantidad de bienes que puede o se le es permitido comprar a los precios que entran en el cálculo computacional. Si ella «mide» los cambios por su provecho personal tomando solamente los precios de dos o tres ítems como referencia, no es por ello menos «científica» ni más arbitraria que los sofisticados matemáticos que emplean sus métodos para la manipulación de la información del mercado.







PARTE III

INTERFERENCIA CON EL MERCADO







CAPÍTULO 10

EL MUNDO SE VOLVIÓ UNO SOLO

SOBRE LAS DIFICULTADES DE UN ESTADO SOCIALISTA

EL PROBLEMA DEL CÁLCULO



Imagina que eres el planificador principal de un Estado socialista. La primavera en el hemisferio norte ha sido particularmente caliente y seca. Tus subalternos te preguntan cómo organizar la planificación de la agricultura durante el verano. Todos los encargados de granjas están pidiendo a gritos más agua, pero ésta no es suficiente para abastecerlos a todos, además de mantener operando a las fábricas y a la ciudad la cual es surtida con agua potable.



Tienes muchas alternativas delante de ti. Para comprender mejor las alternativas que se te presentan, es útil examinar alguno de los números contemplados. En 1999 existían cerca de dos millones de granjas en Estados Unidos. Si la temporada de cosecha es seca a lo largo del hemisferio norte en su totalidad, podríamos añadir millones de granjas al total afectado. Debido a que el agua es tan divisible, sería posible para ti asignar en cada granja, como planificador, diferentes





cantidades de agua. Pero el agua debe llegar a la granja. Para cada granja, debe haber cualquier cantidad de formas de hacer llegar el agua. Para cualquier granja en particular podrías decidir reorientar la ruta del agua potable de la ciudad, construir un acueducto, establecer una nueva planta de salinización, despachar camiones de reparto, etc. Cada una de estas maneras de reubicar el agua afectará diferentes usuarios no agricultores en diferentes maneras. La decisión de adquirir agua para ubicarla en una granja afectará el suministro que está disponible para otras, debido a que ellos deben estar en el mismo sistema de agua local, compartiendo un mismo manantial o cerca de un mismo reservorio.

Cada agricultor, habiendo recibido su cantidad de agua, puede arreglárselas de distintas maneras. Si la cantidad de agua asignada a una granja es menor a la cantidad ordinariamente surtida al año, el granjero puede escoger cualquiera de las siguientes alternativas: instalar dispositivos de conservación de agua, rotar o cambiar los cultivos, producir una cantidad inferior de cultivos, reducir la calidad del producto y, estoy seguro de un sinnúmero de cosas más que un granjero te podría decir. Siendo tú el planificador central, debes evaluar la posibilidad de cerrar granjas y mandar a los trabajadores a conseguir otro trabajo. ¿Cuál es la cantidad de posibles soluciones a las que te enfrentas? ¿Acaso billones? ¿trillones?

¿Cómo puedes decidir qué curso de acción deberías tomar? La respuesta es que no puedes. Esto significa que no hay un sistema racional por el cual puedas asignar el agua. Lo mejor que puedes hacer es escoger al azar y luego ordenar a tus sirvientes que ejecuten tu orden. La razón por la cual no puedes llegar a una respuesta racional a tu dilema es que careces de precios del mercado para los factores de producción a los



cuales debes asignar un uso. Los precios de mercado son los que permiten hacer la contabilidad de los negocios y el cálculo racional de ganancias y pérdidas. La característica principal del socialismo es que los factores de producción no son propiedad de diversos individuos, sino que son monopolizados por el Estado. El proceso de mercado, —el incesante esfuerzo de empresarios para localizar discrepancias de precios y para obtener ganancias de éstas, para así ajustar mejor los precios a las demandas de los consumidores— no existe en la construcción imaginaria de una economía socialista. Desafortunadamente para el socialismo, no hay nada que pueda sustituir ese proceso. Las ecuaciones matemáticas que describen la economía de giro uniforme son inútiles para determinar cómo avanzar de tal estado. Los diversos esfuerzos por replicar precios de mercado que sirvieran de orientación a gerentes socialistas, en un esfuerzo por crear «pseudomercados», es como jugar ajedrez con uno mismo. Es la competencia entre los propietarios privados lo que genera precios reales.

Ahora imaginemos un mercado por el uso del agua, no interferido, libre. (El mercado de agua de Estados Unidos no es un mercado libre puro, en el cual el Estado y agencias federales intervienen de manera activa.) En tal mercado, la sequía se administra a través de las decisiones informadas de innumerable individuos. El granjero Joe posee un montón de plástico negro en su granero. Cuando los precios de agua se elevan debido a la escasez, él encuentra rentable desenrollar el plástico y cubrir su cosecha, con el objetivo de conservar el agua. La granjera Mary ha estado pensando en instalar un sistema de irrigación; debido al alza de los precios del agua ella calcula que ahora esta iniciativa es rentable. Otros granjeros cavarán pozos de agua más profundos, o invertirán en cooperativas de agua con el objeto de construir un acueducto o sembrarán



cultivos que requieran menos agua. Los empresarios que operan en el mercado del agua estarán muy atentos a las pequeñas variaciones locales de precios, que serán el reflejo de los diferentes niveles de demanda, y trabajarán para aprovecharse de cualquier discrepancia de precios enviando el agua desde áreas donde los precios son más bajos a aquellas donde los precios son más altos.

Algunos granjeros podrían necesitar dinero extra para lograr superar el período de sequía. ¿En cuáles granjeros sería rentable invertir para que puedan superar la crisis? El inversionista local en el negocio del suministro de agua puede juzgar esto, examinando cuánto tiempo un granjero ha sido su cliente, cuán fuerte son sus lazos con la comunidad y con qué facilidad ha pagado sus cuentas. Cualquiera que haya lidiado con un comerciante local el tiempo suficiente para convertirse en un «cliente regular» sabe que los comerciantes tratan de calibrar a quién es más conveniente apoyar durante un período de crisis temporal para hacer negocios con él una vez que la crisis ha terminado.

Imagínate que eres un planificador social que tiene a su disposición una montaña de acero. Sabes cómo hacer cosas con ella, y sabes que la gente quiere carros, tractores, microchips, edificios sólidos y cableado eléctrico, entre una multitud de otros usos. Pero debido a que no posees una cantidad infinita de acero, debes tomar decisiones teniendo en cuenta tus prioridades económicas. Debes asignar y producir al menos costo y de una manera consistente con las prioridades del público consumidor a quien no conoces.

¡Es una tarea imposible! Lenin prometía que bajo el socialismo «la población por sí misma aprenderá gradualmente a enten-



der qué tanto y qué tipo de trabajo debe hacerse, qué tanto y qué tipo de recreación debe ser tomada». ¡Pero, imagínate, hacer esto en un mundo sin ninguna señal de precios! Sobre todo, imagínate hacerlo en un mundo que es constantemente inestable. Terminarás con una situación como la descrita por Mises en 1920:

Existirán cientos y miles de fábricas en funcionamiento. Muy pocas de éstas producirán bienes listos para su uso; en la mayoría de los casos lo que será manufacturado serán bienes no terminados y bienes de producción. Todos estos aspectos estarán interrelacionados. Todo bien pasará por toda una serie de etapas para estar listo para ser utilizado. En el incesante trabajo de este proceso, de cualquier modo, quien administre este sistema estará inhabilitado para medir la contribución de cada una de ellas. No podrá determinar si algún bien ha sido mantenido por una duración innecesaria en los procesos de producción, o si el trabajo o el material no han sido malgastados en la finalización de dicho proceso. ¿Cómo será capaz de decidir si este o aquel método de producción es el óptimo? Como mucho únicamente será capaz de comparar la calidad y la cantidad del producto terminado; sólo en los casos más infrecuentes estará en la posición de comparar los gastos en la etapa de producción (Mises, *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*).

F.A. Hayek subrayó otro aspecto del problema que enfrentan los planificadores socialistas. En su famoso ensayo, «*El uso del conocimiento en la sociedad*», Hayek señaló la importancia en la toma de decisiones económicas, de «las condiciones particulares de lugar y tiempo»:



En nuestro tiempo es casi una herejía sugerir que el conocimiento científico no es la suma de todo el conocimiento. Pero un poco de reflexión muestra que sin lugar a duda hay conocimiento importante y desorganizado que no puede ser llamado científico, en el sentido de ser conocimiento de principios generales, tal como el conocimiento de las especiales circunstancias de tiempo y lugar. Respecto de esto cada individuo está en posición ventajosa con relación a todos los demás, porque él posee información de la que se puede hacer uso benéfico sólo si las decisiones que dependen de ella se le dejan a él o son hechas con su cooperación activa. Sólo es preciso recordar cuánto tenemos que aprender en cualquier ocupación después de que hemos completado nuestro entrenamiento teórico; qué gran proporción de nuestra vida activa la pasamos aprendiendo trabajos específicos, y cuán valioso es en todos los órdenes de la vida el conocimiento de las personas, de las condiciones locales, y de circunstancias especiales. Conocer y operar una máquina que no se usa plenamente, o utilizar el talento de alguien que puede ser mejor aprovechado, o tener conciencia de un excedente al cual se puede recurrir durante una interrupción del flujo de materias primas, es socialmente tan útil como el conocimiento de otras técnicas posibles. El proveedor que se gana la vida usando los viajes vacíos o llenos a medias de vapores, o el comisionista cuyo conocimiento casi se reduce al conocimiento de oportunidades del momento, o el arbitrageur que aprovecha las diferencias locales de precios, todos ellos realizan funciones de gran utilidad, basándose en conocimiento especiales de circunstancias del momento que otros no poseen.

Las contribuciones de Mises y Hayek a la teoría del socialismo están relacionadas entre sí de una manera muy estrecha. Mises



mostró la imposibilidad de materialización de cualesquiera esquemas socialistas, porque éstos dejan a los planificadores económicos sin herramientas para efectuar el cálculo económico. Hayek destaca la *razón* por la cual los precios de mercado facilitan el cálculo racional: los precios de mercado para los factores de producción proyectan el mejor estimado posible de su papel, esto es, cubrir las necesidades del consumidor, según ha sido interpretado por y reflejado en las decisiones de los empresarios hasta entonces más exitosos del mercado. (Son estos empresarios exitosos quienes ejercen la mayor influencia sobre los precios de los factores de producción porque su éxito es prueba de que tenían la razón). Al pagar por los factores de producción, cada empresario es capaz de usar su propio conocimiento local de las circunstancias en las que se encuentra al estimar lo que va a ofrecer pagar por los recursos. Esas estimaciones no son perfectas. Pero los resultados de estimaciones pasadas son el punto de partida por el cual el empresario comienza sus cálculos y dichos cálculos generan nuevas estimaciones. (La economía de giro uniforme es una imagen de una sociedad en la que todas las estimaciones *son* perfectas, permanentemente, y por el resto del tiempo. Pero, como tal lo hemos visto, dicha economía no deja lugar para la acción humana —todo está perfectamente contabilizado de antemano, por lo que no hay espacio para futuros descubrimientos de oportunidades).

Una agencia central de planificación no posee mecanismo alguno que pueda suplir el rol que juegan los precios en el mercado. Como lo dice Mises en *Acción Humana*:

Incluso si, en beneficio del argumento, asumimos que una inspiración milagrosa ha logrado que el director (de una economía socialista) sin calculo económico que resuelva



todos los problemas concernientes al arreglo más ventajoso de todas las actividades de producción y que la imagen precisa de la meta final a la cual él deba apuntar la tiene presente en su mente, allí persisten problemas esenciales que no pueden ser abordados sin cálculo económico. La tarea de tal director no es comenzar desde el mismo comienzo de la Civilización ni comenzar la historia económica desde sus principios. Los elementos con los cuales debe operar son no sólo recursos naturales sin previa utilización. También se encuentran los bienes de capital producidos en el pasado y que no son convertibles o no perfectamente convertibles para nuevos proyectos. Es precisamente en estos artefactos producidos bajo una constelación en la cual valoraciones, conocimiento tecnológico y muchas otras cosas eran diferentes de lo que son hoy en día, que nuestra riqueza es encarnada. Su estructura, calidad, cantidad, y ubicación es de primordial importancia en las alternativas de todas las próximas operaciones económicas. Algunos de ellos puede que sean absolutamente inútiles para algún otro empleo; deben permanecer como «capacidad no usada». Pero la mejor parte de ellos debe ser utilizada si no queremos comenzar de nuevo desde la pobreza extrema y carencia propia del hombre primitivo, y queremos sobrevivir al período que nos separa del día en que se alcance la reconstrucción de los aparatos de producción, según los nuevos planes. El director no puede meramente levantar una nueva construcción sin preocuparse por el destino de su gente durante el período de espera. Él debe tratar de sacar ventaja de cada pedazo de los bienes de capital que ya posee y de la mejor manera posible. (Mises, Acción Humana).



Sin disponer de precios reales, el director no tiene idea de cómo abordar «la mejor manera posible» de actuar.

Claro, existen otros argumentos elocuentes en contra de la posibilidad de organizar exitosamente una sociedad bajo lineamientos socialistas, tales como el problema de la motivación. En una sociedad guiada por la economía de mercado, las personas están motivadas a incrementar la satisfacción de sus compañeros porque así es como son recompensados. Aunque la Madre Teresa haya desarrollado su trabajo exclusivamente por altruismo, la mayoría de la gente hace trabajos socialmente útiles porque obtiene una contraprestación. Si un albañil trabaja duro en su oficio y se convierte en un profesional en su campo, puede esperar cosechar directamente muchos de los beneficios de su trabajo duro. Pero en un Estado socialista los beneficios de este esfuerzo trabajo son difundidos a lo largo de toda la sociedad. El albañil puede esperar recibir una minúscula parte del valor extra que produjo su esfuerzo de trabajo.

Históricamente hablando, podemos ver que esto ha sido un problema para toda sociedad que ha tratado de implementar el programa socialista. Basándonos exclusivamente en evidencia empírica podríamos decidir que es altamente improbable que alguna comunidad socialista pudiera superar este obstáculo. No obstante, debemos admitir por otra parte, que no existe ningún principio básico de la acción humana que sostenga que todas las personas no puedan hacer del bienestar de la sociedad, *tal como ha sido considerado por los planificadores centrales*, su prioridad en su lista de valores, sin importar cuán difícil podamos pensar que esto es en la realidad. Los socialistas podrían argumentar que en el aún no alcanzado glorioso paraíso socialista, todos los hombres actuarían desde un sentido de altruismo.



Frente a esta argumentación, el gran logro de Mises al analizar el socialismo fue mostrar que una ubicación racional de los factores de producción es imposible en el socialismo, aun si toda la sociedad está conformada por perfectos ciudadanos socialistas. Aunque todos fueran santos, el planificador central seguiría siendo incapaz de llevar a cabo un cálculo económico, en la ausencia de precios de mercado para los factores de producción. Aunque quisieran satisfacer las necesidades más urgentes de la sociedad, sin precios, no serían capaces de determinar qué medios deberían ser usados para complacer dichas necesidades. Mientras el argumento de la motivación nos muestra que es improbable que el socialismo pueda crear una sociedad exitosa, capaz de albergar a los millones de seres humanos que viven hoy día en el mundo, el argumento de Mises nos muestra que es imposible.

Algunos encuentran algo extraño que Mises se haya referido al socialismo como «imposible». Sobre esto se preguntan, «¿acaso no hay numerosos ejemplos de sociedades socialistas? Quizás no nos gusten los resultados pero de seguro debemos admitir que el socialismo es factible».

Mises no quiso decir que algunas sociedades no pudieran llamarse a sí mismas «socialistas». Lo que quiso decir es que resulta imposible que ninguna gran sociedad pueda implementar realmente el socialismo y a su vez lograr un sistema racional de producción. En efecto, los intentos de implementar a cabalidad la agenda socialista han sido rápidamente abandonados. En un ensayo titulado «To Create Order, Remove the Planner» Sheldon Richman hace notar:

Inmediatamente después de la Revolución Rusa de 1917, los Bolcheviques al mando de Lenin y Trotsky trataron de llevar a cabo el programa marxista. A cambio obtuvieron



el caos «planificado». Trosky dijo que habían contemplado «el abismo». Escarmentado por esa experiencia, Lenin promulgó la nueva política económica la cual no era más que la reintroducción del dinero y de los mercados. Ningún líder soviético trató de abolir el sistema mercado de nuevo. Esto significa que la economía de Unión Soviética era una de mercado, si bien saturado por el Gobierno. De hecho no existía un plan central. En la realidad, el plan era revisado para reflejar lo que estaba ocurriendo fuera del buró de planificación.

Tal como el economista Peter Boettke, del George Mason University, señala en su libro *Calculation and Coordination*:

La operación actual de la economía soviética presentó poca semejanza con las predicciones de estos últimos modelos de planificación óptima. La «planificación» soviética parecía acontecer luego de ocurridos los hechos. Con el colapso, seguida de la caída del Estado soviético, se hizo evidente que las autoridades de planificación central no manejaban un poder real sobre la Economía soviética...

Nosotros argumentamos que el sistema soviético no era en absoluto un sistema jerárquico de planificación central, sino que en realidad era una Economía de Mercado la cual tenía incrustada un Gobierno central, con sus regulaciones y sus restricciones. El estado soviético empleó estas varias intervenciones para extraer ingresos de la economía, como alternativa a la recolección de fondos mediante el uso de los impuestos.

Además, sociedades tales como la Unión Soviética y la China comunista se encontraban insertas en un orden de mundial de mercado. Por ello, estos sistemas fueron



capaces de depender de precios de mercados de países con mercados menos fluctuantes con la finalidad de sobrevivir tanto como pudieron.

La meta de la mayoría de los países socialistas ha sido establecer un estado socialista a nivel mundial. Muchos defensores del socialismo han culpado la continua existencia de países capitalistas por muchos de los problemas de los países socialistas. Mises nos muestra que en realidad es exactamente al revés: si los socialistas alguna vez hubieran logrado su sueño del socialismo global los resultados hubiesen sido un colapso y un completo caos. Los países socialistas han copiado los métodos de producción de los países de economía de mercado, sus productos y sus tecnologías. Los planificadores soviéticos copiaron hasta los precios del *Wall Street Journal* de los *commodities* para poder ser capaces de llevar a cabo el cálculo económico. Lew Rockwell una vez contó una bella historia sobre el secretario de prensa de Mikhail Gorbachev. Le preguntó cuál era su sueño para la humanidad, y él respondió que deseaba que el socialismo fuera adoptado en todo el mundo, exceptuando en Nueva Zelanda. «¿Por qué en Nueva Zelanda no? le preguntaron. «Bueno», respondió, «porque necesitamos a alguien del cual obtener los precios».

LA CONCENTRACIÓN DE PODER

En la novela de Milan Kundera *La insoportable levedad del ser*, el principal protagonista es un cirujano checo llamado Tomás. Tomás escribió una carta al editor de una publicación disidente, quejándose de los gobernantes checos. Como resultado de esa carta, su jefe del hospital le pidió que firmara una carta para retractarse. Cuando él se negó a hacer esto es «reubicado» del hospital a un equipo de limpiadores de ventanas.



Aunque la novela de Kundera no es primordialmente antisocialista, el incidente anterior muestra un conmovedor reflejo de la vida bajo un régimen que invade cada aspecto de la vida privada. Un acto de protesta política lo coloca a uno de malas con el régimen en curso, es verdad... pero resulta que es dicho régimen quien te da empleo. En efecto, el régimen es el *único* empleador.

Muchos de los defensores del socialismo no toman en cuenta la facilidad que tiene dicho sistema para extenderse a la vida de los ciudadanos. Irónicamente, la agenda socialista actual a menudo enfatiza temas no políticos —New Age, espiritualismo, religiones minoritarias, alimentación saludable, arte de vanguardia, etc. Una sociedad de mercado avanzada puede albergar una gran variedad de gustos y preferencias. Quizás a la mayoría de la gente le gusta el pan blanco, pero el pan integral sigue siendo ofrecido a la venta. Puede que las masas estén más interesados en un fin de semana en Las Vegas que en uno en un centro de meditación, pero sin embargo, los fines de semana los centros de meditación están disponibles. La película *Día de la Independencia* puede haber sido el mayor éxito de taquilla, pero aun así pudo ser proyectada *Habana Blues*.

Debemos preguntarnos si la gente con gustos y puntos de vistas tan exquisitos ha considerado lo que podría pasarle a sus intereses bajo un régimen socialista. Como lo vimos anteriormente, un Estado socialista tendrá dificultades extremas a la hora de cubrir las más básicas necesidades de vida de las masas. Un Estado como tal tendría pocos recursos con los cuales permitir a los individuos darse gustos lujosos, tales como comprar joyas, o pagar por terapias de masajes. En una sociedad de mercado, nadie te pagaría para que fueras a un retiro espiritual de



un mes con el fin de encontrar el guerrero que vive en ti. Tu supervisor hasta podría despedirte si decidieras tomarte ese mes libre. Por otra parte, ni tu jefe ni nadie pueden prohibirte que lo hagas, o impedirte que trates de conseguir otro empleo cuando vuelvas. Pero en una sociedad socialista, el intento de tomar un mes de vacaciones bien podría ser considerado traición al pueblo.

EL GOBIERNO DE LOS PEORES

Algunos de los defensores del socialismo seguramente son personas muy placenteras, sin la menor sombra de tiranía en ellos. Ellos están motivados sólo por una preocupación por los débiles y los desposeídos. Cuando proponen sus utopías, a menudo desestiman la experiencia histórica de sociedades que han tratado de establecer utopías. Sí, admiten, la Unión Soviética, la China comunista, la Alemania nazi, y otros experimentos utópicos han resultado ser tiránicos —pero esto sólo fue debido a los defectos de carácter de aquellos que tomaron el poder. Ellos defienden una utopía presidida por gente amable, tolerante y de mente abierta —como ellos mismos. Aunque estos santos socialistas todavía no pueden resolver el problema del cálculo económico del que hablamos anteriormente, es seguro que su régimen sería preferible al camboyano Pol Pot. Sin embargo, en el probablemente más famoso libro que haya surgido de la escuela austriaca, *El Camino a la Servidumbre*, Hayek explicó por qué esta gente es poco probable que pudiera gobernar en una comunidad socialista.

El socialismo requiere que una sola voluntad sea la que dirija la disposición de los esfuerzos de la sociedad. La voluntad será la de un dictador, de un comité, o incluso, «de la



sociedad en conjunto» tal como resulte de las encuestas o de los procesos de votación. En cualquier caso, todos los esfuerzos productivos deben contribuir como un mismo plan maestro.

Como quiera que sea tomada esta decisión, es inevitable que existirán partes sustanciales de la sociedad que estarán en desacuerdo con varios detalles de dicho plan maestro. Entonces la pregunta que surge es ¿qué hacer con dicho desacuerdo?

Supongamos que los mineros de carbón del país sienten que el presupuesto que se les ha asignado en el plan central es muy reducido, por lo que se niegan a trabajar por tan poca cantidad. En una sociedad regida por una economía de mercado los trabajadores son libres de buscar otros empleos que ofrezcan una mejor combinación de pago y de condiciones laborales. La competencia entre los patrones para contratar trabajadores tenderá a modificar los sueldos con respecto al nivel de rentabilidad provisto por el trabajador marginal. (Recordemos que el trabajador marginal es el siguiente a quien el patrón está considerando contratar, o, desde el ángulo opuesto, el último a ser escogido). Si un trabajador desea un cierto nivel de salario pero no puede conseguirlo en el mercado, no podemos garantizar en una sociedad de mercado que su trabajo realmente valga lo que él aspira —pero si, podemos decir que los empresarios tendrán la tendencia a descubrir cualquier recurso subvalorado y aumentar su precio.

Pero los trabajadores del carbón en una imaginaria comunidad socialista no son libres de salir a buscar otros empleos; en efecto, el director ya los ha asignado a las minas de carbón. Si el plan maestro necesita 10.000 mineros de carbón, entonces deberá haber 10.000 —de lo contrario, los planes de producción del Estado se vuelven irrelevantes. El director simple-



mente no puede aumentar los sueldos de los mineros hasta que ellos estén de acuerdo en trabajar —su sueldo ya aparece en el plan maestro, y para aumentarlo se requeriría replanear todo el resto de la economía.

¿Qué podría hacer el director de la economía socialista? La inclinación de los «buenos» socialistas será «el dialogo» con los mineros. El Gobierno debería indagar en sus demandas, determinar cuáles condiciones los mantendrían felices, persuadirlos de su deber patriótico en producir el carbón, e intentar ajustar el plan basado en el diálogo. Luego de que algunos de estos «diálogos» están llevándose a cabo, queda claro que la producción de la sociedad queda detenida.

Los habitantes pertenecientes a este país que aspira a ser socialista se enfrentarán con una alternativa. Por un lado pueden abandonar la marcha hacia el socialismo o, por el contrario, pueden optar por un hombre fuerte que prometa velar porque se hagan las cosas efectivamente. Si no se desvían hacia una sociedad menos obstaculizada de mercado, muy pronto el hombre fuerte estará a cargo, como sucedió en la Alemania de Weimar a principios de los años treinta. Entonces, cuando los trabajadores de las minas de carbón rehúsen sacar el carbón de las minas por el sueldo estipulado para ellos en el plan maestro central, la solución será sencilla: «¡Fusílenlos!». Como dice Hayek, «El dictador totalitario pronto tendrá que escoger entre ignorar las reglas morales o fracasar». Bajo el mandato del hombre fuerte, la gente por lo menos aun tiene el chance de calentar sus hogares, aunque sea a costa de la libertad de los trabajadores de las minas de carbón y, en última instancia, de todos los ciudadanos.



Una sociedad guiada por una economía de mercado podría parecer cruel en determinados momentos. Si los trabajadores de las minas de carbón no desean aceptar el sueldo ofrecido por el dueño de la mina, el patrón podría simplemente despedirlos a todos y conseguir reemplazos. Pero por lo menos los mineros tienen el chance de conseguir trabajo en alguna otra parte, y de intentar conseguir el sueldo más alto que ellos creen que pudieran obtener en estas nuevas oportunidades. Cuando el Gobierno es el único patrón, no existe otra opción ni existe alguien más con quien negociar.

Aquellos que son socialmente sensibles esperan «por el milagro de que las mayorías estén de acuerdo en un plan particular para la organización de toda la sociedad» (Hayek, *El camino a la servidumbre*). En ausencia de ese milagro, Hayek dice que «es el denominador común más bajo el que une el mayor número de personas». Los prejuicios que más fácilmente permiten hacer conexión con los miembros más ignorantes de la sociedad serán los que tiendan a ganar mayor alcance. La sociedad se convierte en un concurso que consiste en quién puede robar más rápido al prójimo.

Una vez que la sociedad está funcionando sobre tales premisas, se hace preciso que las minorías tengan más cuidado. La tentación para los líderes de organizar una masacre en contra de un grupo minoritario será inmensa. Hayek señala que «pareciera ser casi una ley de naturaleza humana que sea más fácil para las personas el estar de acuerdo con un estado negativo — sobre el desacuerdo de un enemigo, sobre la envidia de aquellos que están mejor— que sobre cualquier tarea positiva». Los regímenes totalitarios tienden a promover la demonización de algunos grupos impopulares: los judíos, los kulaks, los intelectuales, los inmigrantes, entre otros.

LA QUIMERA DE LA IGUALDAD

El simple sentido común y la observación cotidiana debería convencernos de que cada persona es esencialmente diferente, no sólo accidentalmente. Los hallazgos de las ciencias genéticas y las enseñanzas de la mayoría de las religiones apoyan el punto de vista del sentido común. En *La Constitución de la Libertad*, Hayek observó que al tratar a todos por igual, con las mismas leyes aplicadas para todos, resultaría inevitablemente en que las personas alcanzarán diferentes resultados en sus vidas. Por lo tanto, «la única manera de colocarlos en una posición de igualdad sería tratándolos de una manera diferente. La igualdad ante la ley y la igualdad material son, entonces, no sólo diferentes sino que también se encuentran en conflicto».

Es insostenible la creencia de que el socialismo puede lograr la igualdad material, a la vez que suprime las libertades económicas. Las otras libertades que valoramos —de expresión, de religión, de asamblea, etc.— todas requieren para su logro del uso de los recursos económicos. Para poder expresarnos, requerimos por lo menos de un lugar para estar y hablar. Para realmente llegarle a la gente, lo más seguro es que tengamos que publicar nuestras ideas en un libro o periódico. Pero cuando el Estado posee o es dueño de todas las publicaciones, deberá ser éste quien decida la opinión de quién será oída. Las libertades de religión y asamblea requieren, entre otras cosas, de lugares donde congregarse y rezar —pero en una sociedad totalitaria el Estado es la única compañía de construcción y la única fuente de materia prima.

De hecho, es solamente la diferencia entre las cualidades naturales de las personas, gustos, y habilidades aprendidas lo que



nos llevan a comerciar, a la división del trabajo, y a la sociedad humana. Como lo escribió Murray Rothbard en su libro *Freedom, Inequality, Primitivism and the Division of Labor*:

La grandeza de la raza humana es que cada individuo es único; es el hecho de que toda persona, aunque similar a otras de muchas maneras, posee una completa personalidad individual. Es el hecho de que cada persona es única —ese hecho que dice que dos personas no pueden ser completamente fungibles— lo que hace irremplazable cada hombre y lo que hace que nos importe si vive o muere, si es feliz o es oprimido. Y finalmente, el hecho de que estas personas únicas necesiten libertad para su completo desarrollo es lo que constituye uno de los mayores argumentos para una sociedad libre.

La pequeña historia *Harrison Bergeron* de Kurt Vonnegut satiriza el intento de crear una sociedad donde todos son iguales. En este mundo ficticio aquellos que podían saltar más alto que la persona promedio debían usar contrapesos en sus ropas. Aquellos que eran más atractivos debían hacerse lucir más feos. Y aquellos que podían pensar mejor que los demás debían usar un artefacto que interrumpía sus pensamientos con un ruido muy fuerte cada cierto tiempo.

Como podemos observar en la historia de Vonnegut, la idea de la igualdad es una quimera. La Unión Soviética no era una sociedad en la cual todos los ciudadanos eran iguales. La libertad de acción y el acceso a bienes de los altos miembros y funcionarios del Partido Comunista oficial eran inmensamente superiores a los del ciudadano de a pie. Pero los intentos por crear un mundo igualitario han resultado en las peores tiranías de la historia.





CAPÍTULO 11

LA TERCERA VÍA

SOBRE LA INTERVENCIÓN DE LOS GOBIERNOS EN EL PROCESO DE MERCADO

LA DINÁMICA DE LA INTERVENCIÓN ESTATAL

A través de los años han existido muchos intentos por desarrollar una «Tercera Vía» para administrar la cooperación social, un camino que tendría ventajas sobre la eficiencia del proceso de mercado al controlar sus «excesos». El movimiento fascista en Italia, el Nacional-Socialismo en Alemania y el «New Deal» en EEUU fueron todos ejemplos de la búsqueda de ese camino.

Sin embargo, todos los intentos por mejorar los resultados de mercado adolecen del mismo problema que hace colapsar cualquier intento de crear una sociedad socialista, aunque en menor extensión. Sin de precios de mercado basados en la propiedad privada no hay manera de calcular racionalmente de qué manera un negocio o arreglo contribuye con el bienestar de la sociedad. Podrían ser asignados números arbitrarios para calibrar los costos y los beneficios, por ejemplo, de una nueva regulación ambiental, pero sólo

se trataría de meras adivinanzas. Únicamente los precios reales de mercado proporcionan información sobre los valores libremente escogidos por el hombre.

Mises señaló que todas las intervenciones sobre el mercado probablemente pudieran producir resultados indeseables hasta desde el punto de vista de aquellos que llevan a cabo la intervención. Esto se debe a que los participantes en el mercado no son indiferentes a los efectos de la intervención, y actuarán de modo contrario a las intenciones de los que intervienen, si la intervención afecta sus deseos de actuar en una dirección particular en el mercado.

El profesor Sanford Ikeda, en su libro *Dynamics of the Mixed Economy* amplía el análisis de Mises sobre la intervención gubernamental de los mercados. Ikeda explica el patrón que tiende a seguir el proceso de intervención estatal. Su análisis comienza con las premisas del razonamiento misesiano mencionado anteriormente.

Un mercado libre produce sus resultados a través de las decisiones voluntarias de aquellos que participan en él. Cualquier interferencia con el proceso de mercado —por ejemplo, la regulación de alquileres, los subsidios agrícolas, etc.— frustrará en alguna medida la materialización de las preferencias de las personas. La gente, a la luz de tal interferencia, actuará con el objeto de reafirmar sus deseos. No obstante, el proceso se ha tornado menos eficiente. Una razón es el costo del programa gubernamental de intervención como tal. Otra es el hecho de que las fuerzas de mercado se reafirmarán entre sí, aunque de maneras inesperadas. Si las manzanas tuvieran un precio de \$1 por libra en el mercado libre, pero el Gobierno estableciera un precio oficial de 60



centavos por libra, la gente aun tendería a pagarlos al precio del mercado. Sin embargo, irían al mercado esperando pagarlas a 60 centavos por libra, y se verían sorprendidos al tener que pagar los 60 centavos más 40 centavos, estos últimos equivalentes al valor del tiempo invertido en esperar en cola a obtener una manzana.

Hasta el Estado minimalista, el cual predica la existencia del Estado solamente para ofrecer protección a otros de la violencia, no se escapa de tales dificultades. Debido a que debe cobrar impuestos, el Estado minimalista debe decidir el nivel de impuestos o, visto desde la esquina opuesta, debe decidir cuánta protección proveer. Cualquiera que sea el nivel de protección que decida, siempre existirán personas que estarán descontentas con tal decisión. Dado que, en una república constitucional, el nivel de protección se establecerá en algún punto intermedio del rango deseado de cantidad de nivel impositivo, existirá un gran grupo de personas quienes tendrán la sensación de que están recibiendo o pagando mucho por tal servicio.

No es imposible que esas personas decidan soportarlo con buena cara, pero es muy improbable. Los individuos actúan para mejorar las situaciones que se encuentran insatisfactorias, y la gente que se encuentra pagando muchos impuestos, en sus propios ojos, poseen la motivación para actuar.

No pagar los impuestos los expondría a la violencia administrada por el Estado. Pero debido a que dichos impuestos fueron aplicados con mecanismos políticos, será inevitable que ellos también consideren emplear los mismos mecanismos para tratar de obtener algunos beneficios compensatorios. Asumiendo que el fin perseguido sea, como indicamos antes, mayor



protección personal, quizás entonces harán cabildeo para obtener protección adicional para su vecindario, para tener una base militar en algún lugar cercano, o para conseguir luces para la calle de su cuadra, todo con el objeto de conseguir mayor seguridad.

Cualquiera que sea el beneficio que esperan obtener del Estado, no hay duda de que cambiará la situación de aquellos que estaban felices con el nivel de protección anteriormente brindado por el Estado. Ahora se encuentran pagando la misma cantidad en impuestos que antes, pero algunos de los beneficios previos se han desplazado hacia otros sujetos. Ahora *ellos* poseen la motivación para formar un grupo de interés y presionar al Estado para que los acomode con algunos nuevos beneficios como compensación por lo que perdieron. Esto crea una dinámica que tiende a producir un continuo crecimiento en los programas gubernamentales de ayuda.

Además, sin importar cuán nobles o sabios sean los fundadores del Estado, el servicio estatal actuará como un imán para atraer las personas que desean ejercer poder sobre otros — como lo dice Hayek, los peores son los que llegan a la cima. Con la intención de maniobrar su camino hacia la toma del poder, cualquier político tendrá interés para echar sal en las heridas de su grupo de interés.

Tales intervenciones oscurecen la interpretación que pueda hacerse de los precios, tasas de interés, ganancias y pérdidas. Jörg Guido Hülsmann señala que el intervencionismo gubernamental falsifica las señales de mercado. El precio anterior de un bien es la mejor apreciación de la gente sobre las opciones que están disponibles para ellos, y es una señal para la gente que trata de estimar su precio en el futuro. Un



precio legalmente establecido no es, de alguna manera, un precio verdadero, ya que carece de esencia. Se parece a un precio de mercado tanto como una estatua de cera se asemeja a una persona viva.

Con precios desnaturalizados, los empresarios carecen del incentivo para perseguir oportunidades genuinas en algunas áreas. Por ejemplo, los subsidios agrícolas harán que sea menos imperativa la búsqueda de métodos más eficientes para la agricultura y ganadería. Mientras tanto, los empresarios persiguen otras oportunidades que, en el mercado libre, hubieran sido consideradas triviales —piénsese no más en la proliferación de grupos de interés y en los contadores de impuestos.

Ikeda enseña que los problemas que genera una intervención gubernamental tienden a producir nuevas intervenciones para solucionar estos problemas. La gente se da cuenta de que algo anda mal, pero a menos que tengan conocimientos sólidos de economía, es difícil para ellos asociar la causa del problema con dicha intervención. Mientras que cada intervención exitosa hace que el mercado se desvíe de la situación estable que tendría de no ser intervenido, rastrear el problema a través de las innumerables distorsiones creadas se convierte en un proceso aún más tortuoso.

Nada podría ilustrar mejor esta situación que la «Crisis de del Sistema Asistencial Médico» en Estados Unidos. La interferencia gubernamental, en la forma de licenciar requerimientos, en un comienzo restringió el suministro y elevó los costos. La subsiguiente intervención gubernamental efectuada durante la II Guerra Mundial impuso salarios mínimos, e igualmente condujo a los patronos a ofrecer seguros de asistencia médica «gratuitos» con el fin de atraer a los empleados. (Debido a que



los patronos no podían aumentar los sueldos para atraer nuevos empleados y trabajadores, competían ofreciendo mayores y mejores beneficios). Por otra parte, la obligación de proveer de seguros de salud por terceras personas hizo que los consumidores de asistencia médica fueran menos conscientes y actuaran con menor cuidado en la toma de sus decisiones relativas a precios, lo cual elevó aún más los costos. Además, el subsidio de la demanda a través de Medicare y Medicaid añadió otro factor de incremento de los costos. El mercado respondió con entidades extrañas tales como organizaciones para la gerencia de la salud (OGS). (Nótese que entidades similares no existen en otras industrias no interferidas. Uno no observa organizaciones para la gerencia de la industria de los automóviles, u organizaciones para la gerencia de la industria de computación).

En respuesta a los problemas que hemos identificado, las grandes propuestas de política pública incluyen, tal como Ikeda lo predice, intervenciones sucesivas para corregir las desafortunadas consecuencias de intervenciones pasadas.

Hasta las personas que generalmente entienden los beneficios del mercado no pueden ver, a través de la maraña de distorsiones producidas por las intervenciones gubernamentales, otra alternativa que introducir nuevas intervenciones como el remedio para los peores problemas creados por el intervencionismo. Robert Goldberg del Centro Nacional para el análisis de política dice:

Como sabe la mayoría hoy por hoy, Medicare actualmente provee cobertura para tratamiento en hospitales y para consultas médicas, pero no para cubrir el costo de las medicinas. La falla en la cobertura de las medicinas crea incentivos



perversos en los actores que ocasionan el derroche de recursos y ponen en peligro la salud del paciente...

Ambos planes, el de Bush y el de Gore, [que tienen por objeto cubrir el costo de las medicinas] mejorarían la situación actual. (Goldberg, Continue the W. Revolution)

Sin embargo, las nuevas intervenciones añadirán nuevas distorsiones a aquellas que ya fueron introducidas por intervenciones pasadas. Es imposible que, a través de la intervención, la economía vuelva al sendero que el mercado libre pudiera haber tomado, como tampoco es posible, en la ausencia del proceso de mercado, descubrir cuál pudiera haber sido tal patrón.

Así, Goldberg reconoce que bajo cualquiera de los sistemas propuestos, ciertas medicinas estarán cubiertas y otras no lo estarán. Al respecto, se pregunta, «¿bajo cuál sistema serán estas listas de medicinas susceptibles de limitar el acceso a nuevos y mejores medicamentos al costo de incrementar el riesgo a los pacientes?» Pero Goldberg no se percató de que, cualquiera que sea el sistema adoptado, éste tendrá el efecto indeseable de canalizar las prescripciones médicas y la investigación médica hacia las medicinas cubiertas por el sistema, en detrimento de los pacientes que podrían haber sido mayormente beneficiados por las otras medicinas no cubiertas. Cuando sea notado este problema, seguramente aparecerán algunos políticos recomendando otra intervención para corregir esto, quizás protegiendo los derechos de un paciente a una mayor variedad de medicinas subsidiadas.

Cualquiera que sea el tipo de subsidios otorgado a las compras de medicinas sólo cabe esperar una distorsión de precios en el futuro. El efecto del subsidio será elevar la utilidad marginal de cada dólar adicional empleado en servicios



médicos: se producirá una reorientación del gasto interno médico en doctores y hospitales hacia gastos en medicinas, así como también será reorientado el gasto en bienes no médicos hacia bienes médicos.

Siguiendo los pasos de Charles Murray y otros, el trabajo posterior de Ikeda se concentra en trazar las similitudes entre los efectos del intervencionismo en actitudes sociales y aquellos acontecidos en el proceso de mercado. A fin de sobrevivir en una sociedad libre, en la que no existen interferencias, cada quien debe intercambiar con otros por lo que necesita para sobrevivir o convencer a los demás para que voluntariamente sufraguen su existencia. Puede que uno quiera pasar por todos los días emborrachándose, pero es probable que no viva mucho. Por ello, uno evita la bebida hasta tanto no haya cumplido con algunas horas de trabajo.

Pero dentro del Estado de bienestar, dicha motivación no existe. Con un nivel mínimo de manutención garantizado, cualquiera podría beber todo el día sin tener que preocuparse en que podría morir de hambre. Toda esta ingesta de bebidas pronto destruirá su deseo y habilidad para trabajar, haciendo que sean cada vez menores sus posibilidades de sobrevivir sin la asistencia del Estado.

Las actitudes más exitosas en una sociedad regida por una economía de mercado, a saber, trabajo duro, ahorro, responsabilidad, confianza, son destruidas gradualmente por las intervenciones gubernamentales, las cuales evitan a la gente tener que enfrentar las consecuencias de sus propios actos. Éstas son reemplazadas por actitudes opuestas, tales como el cortoplacismo y la inmediatez, la pereza, la dependencia parasitaria del otro, y la desconfianza. Estas actitudes crean problemas sociales



que conducen a futuras intervenciones para «solucionarlos» y dichas intervenciones a la larga erosionarían los valores más importantes para una sociedad libre.

Podría parecer que nuestros análisis sobre los procesos de intervención gubernamental conducen a la desesperanza de defensores de la economía libre de mercado. Pero Ikeda sigue argumentando que la dinámica del intervencionismo inevitablemente acarrea una crisis, en la cual los efectos del intervencionismo múltiple se han vuelto tan destructivos que se hace posible un retorno dramático hacia los mercados libres. La crisis de petróleo de finales de la década de los setenta nos ofrece un ejemplo de dicho punto de cambio, que dio lugar rápidamente a una desregulación de la industria del petróleo, algo absolutamente impensable unos años atrás.

Cuando la crisis acontece, no es inevitable un giro hacia el libre mercado. La otra posibilidad es virar hacia el socialismo, con la finalidad de eliminar las «fallas de mercado» restantes, y propiciar la regulación estatal a todo vapor. La dirección que tomen los acontecimientos sobre la selección del sistema económico con respecto a la crisis dependerá, en gran medida, de la tendencia ideológica del público general.

Un importante aspecto de las decisiones del público es que éste sabe que hay una alternativa. Cuando los supuestos defensores del orden de mercado han promovido una serie de intervenciones gubernamentales como «soluciones de mercado libre», es probable que el público decida que el *laissez faire* (libre mercado) tuvo su oportunidad, y no obstante ha fracasado. Eso es exactamente lo que ocurrió en los años veinte y a principios de los años treinta, tal como ha sido



documentado por Murray Rothbard en su obra *America's Great Depression*. Varias administraciones republicanas, supuestamente en pro del mercado libre, emprendieron una cantidad sin precedentes de intervención gubernamental. Por ejemplo, en su discurso para aceptar la nominación para Presidente de los EEUU en 1932, Hoover hizo notar:

Podríamos no haber hecho nada. Eso habría sido nuestra completa ruina. Por el contrario, enfrentamos la situación proponiendo a la empresa privada y al Congreso ingentes programas de defensa económica y contraataque de los más grandes emprendidos en la historia de la República. Los pusimos en marcha... Hasta entonces, ningún Gobierno en Washington había considerado que tenía tal responsabilidad de liderazgo en tales tiempos. (Rothbard, *America's Great Depresión*).

LOS PROBLEMAS CON LA EFICIENCIA

En los varios capítulos que siguen estaremos viendo algunos casos puntuales de intervenciones gubernamentales en el mercado. Antes de terminar con este capítulo, sin embargo, nos gustaría examinar una técnica por la cual se justifica a menudo el intervencionismo: la búsqueda de eficiencia. Esta técnica se fundamenta a través del análisis de equilibrio para demostrar que el mercado libre ha producido un resultado «ineficiente», y recomendar alguna intervención gubernamental que rectificará la situación, incrementando la «utilidad social». Un defensor de este análisis, el juez Richard Posner, ha descrito el sistema legal como la herramienta para maximizar la riqueza social agregada. (Estamos citando a Steve Kurtz, entrevistando a Posner en *Reason* de abril de 2001).



Steven Landsburg, en *Teoría del precio*, nos da un ejemplo del uso del *criterio de eficiencia* para resolver disputas legales entre individuos. A un grupo de diez estudiantes les gustaría incendiar la casa de su profesor, mientras que el profesor no está de acuerdo con esta idea. Landsburg explica cómo utilizar el criterio de la eficiencia para solucionar esta disputa:

Según el criterio de la eficiencia, todos tenemos permitida un cantidad de votos proporcionales a nuestra parte de la ganancia, mientras que esa parte de la ganancia es medida según lo que estás dispuesto a pagar para que sea hecho a tu manera. Así que, por ejemplo, si cada uno de los diez estudiantes piensa que vale la pena pagar \$10 para ver la casa del profesor arder en llamas, mientras que el profesor piensa que valdría la pena pagar \$1.000 para prevenir ese resultado, entonces cada uno de los diez estudiantes tiene diez votos y el profesor obtiene mil votos. La decisión de incendiar la casa es derrotada por una votación de mil contra cien (Landsburg, *Teoría del precio*).

Algunos de los problemas con esta propuesta son evidentes. Primero que nada, ¿qué pasaría si los estudiantes sólo quisieran quemar el cobertizo del profesor? Quizás aman intensamente contemplar incendios, y estarían cada uno de ellos dispuestos a pagar \$100 para poder ver el cobertizo arder. Mientras tanto, el valor del cobertizo es de sólo \$500 para nuestro buen profesor. Es por tanto «eficiente» que los estudiantes incendien el cobertizo, incluso si nunca tuvieran que pagar al profesor por hacerlo. \$1.000 de «utilidad» han sido ganados a expensas de una pérdida de \$500 de utilidad. Pongamos de lado por un momento cualquier pensamiento moral que pudiéramos cobijar sobre tolerar que las personas destruyan impunemente las propiedades de otros sólo porque los infractores



disfrutan más de lo que sufre el dueño con la pérdida. Incluso, considerado en sus méritos este análisis de eficiencia es un fiasco porque no toma en cuenta la pérdida de «eficiencia» de la sociedad que se produce cuando las personas perciben que su propiedad no está segura. Claro, la magnitud de dicha pérdida es incalculable, porque los diferentes modos de acomodo social, pactos y arreglos políticos, no surgen con la misma facilidad que los bienes para la venta en el mercado.

El solo hecho de que no podamos calcular dicha cantidad no significa que la estabilidad en los derechos de propiedad no tenga algún valor —podemos sospechar, de hecho, que su valor es enorme. Muchos autores recientemente han escrito libros haciendo hincapié en la importancia de los derechos de propiedad para alcanzar la prosperidad, incluyendo a Tom Bethell *The Noblest Triumph: Property and Prosperity Through the Ages* (El triunfo más noble: la propiedad y la prosperidad a través de los años) y Hernando De Soto (*El misterio del capitalismo: por qué el capitalismo triunfa en el Occidente y fracasa en el resto del mundo*). De Soto, por ejemplo, sostiene que la gente común y corriente de los países del Tercer Mundo tienen una gran cantidad de propiedades, pero se ven impedidos de explotarlas porque no tienen un título de propiedad de la tierra claramente establecido. De Soto estima que 81% de la tierra rural en Perú es poseída sin título legal; en Egipto se presenta la misma situación en un porcentaje superior a 80%. La falta de derechos de propiedad seguros y estables es una importante causa de pobreza en esos lugares. Un cálculo de eficiencia que deja por fuera los efectos negativos causados por la erosión de los derechos de propiedad es como calcular el efecto de una bomba nuclear que incluye el peso de la bomba pero que excluye la reacción nuclear.



El segundo problema con dicho análisis es que los «precios» utilizados no son precios como tales. A las partes involucradas sólo se les solicita decir qué tanto vale la pena para ellos un curso de acción determinado. ¿Por qué no escoger un número muy grande entonces? Si no vas a tener que pagar el precio, entonces ¿qué importa? Sólo dilo —Di que para ti vale un \$1M y así verás la casa del profesor arder en llamas.

Varios trucos, que incluyen el incluir en el análisis las posibles consecuencias derivadas de mentir, se suelen emplear para lidiar con este problema, pero ninguno de ellos resuelve un problema más serio: No sabemos cuánto valoramos algo hasta que *realmente* tenemos que pagar por ello. Imaginemos que visitáramos un club de natación para los niños y preguntáramos a los mismos si estarían dispuestos a hacer los sacrificios necesarios para convertirse en campeones olímpicos de natación. El análisis de eficiencia sugiere que sería mejor si preguntáramos a los nadadores qué es lo que *estarían* dispuestos a sacrificar para llegar a las olimpiadas, y luego tomar aquellos que hayan apostado más para estar en el equipo olímpico. ¡Piensa todo el tiempo de entrenamiento que ahorraríamos!

Es sólo en el proceso de desplazarse en busca de una meta y experimentar los costos que eso implica donde descubrimos lo que dichos costos realmente son. Un fumador que está sufriendo un fuerte resfriado puede jurar que nunca volverá a fumar, pero no es hasta cuando se siente mejor y alguien le ofrece un cigarrillo que él se da cuenta si ese juramento fue real o no. Sin haber emprendido en verdad el proceso de descubrimiento, los «costos» no son más que especulaciones sobre cuanto *podrían* resultar ser los costos.



El análisis de eficiencia también asume que los precios a los que llegamos por medio de dichos exámenes son valores de equilibrio o precios finales. Para que esto sea verdad, todo el mundo tendría que estar de acuerdo en la futura utilidad de todos los factores de producción. Pero el economista austriaco Peter Lewin señala:

Todo el proceso de mercado es manejado por guiado por las diferencias de opinión y percepción entre productores rivales y empresarios... Las valoraciones que hacen de los recursos a su disposición o los cuales intercambian, no son, en ningún sentido significativo, valores de equilibrio. Ellos reflejan sólo un «balance» de expectativas sobre los posibles usos de los recursos. Carece de sentido utilizar tales valores en supuestas mediciones de eficiencia (Lewin, *Introduction to the economics of QWERTY*).

El uso del criterio *Pareto eficiente* o *Eficiencia de Pareto* como referencia para justificar la intervención gubernamental está plagado de problemas similares. Por el criterio de Pareto, una política es considerada buena si al menos una persona afectada por dicha política resulta en una mejor posición gracias a ella, y absolutamente nadie resulta en una peor posición. En casos sencillos donde podemos ver claramente la mejora de Pareto, podríamos implementarlo voluntariamente. Si me encuentro por ahí sentado con tres amigos, y todos percibimos que estaríamos mejor si estuviésemos jugando dominó, entonces podemos simplemente jugar dominó. No necesitamos una «política» implementada para comenzar a jugar. En las políticas del mundo real es casi imposible concebir situaciones donde se producen mejoras de Pareto. Incluso, una política que podría resultar sin ambigüedad en que todos los habitantes del país poseyeran más bienes no sería aprobada por muchos ambientalistas y ascéticos.



Dado que los precios de mercado son los instrumentos exclusivos mediante los cuales podemos calcular la eficiencia económica, es irónico que se esgriman razones de eficiencia para justificar intervenciones gubernamentales en la economía. Es sólo cuando la gente *realmente* tiene que pagar el costo de sus escogencias que pueden estar seguros, por lo menos en su criterio, de que dicha decisión valía la pena a ese costo. La única manera en que podemos saber qué tanto vale la pena para los estudiantes incendiar la casa del profesor es si los estudiantes *realmente* tienen que pagar lo suficiente al profesor para que él acceda a dejarlos incendiar la casa. La intervención del Estado destruye el mismo mecanismo por el cual el mercado logra resultados eficientes.

El criterio de Pareto y otras mediciones como ésta son intentos para formular una medida «científica» de mejores resultados económicos, sin considerar el juicio de valor de la persona que está calibrando el resultado. Pero es el juicio de los seres humanos quien crea las categorías de «mejor» y «peor» y todo juicio es un juicio individual.





CAPÍTULO 12

JUGANDO CON LOS PRECIOS MIENTRAS EL MERCADO ARDE

SOBRE LOS PRECIOS MINIMOS, LOS PRECIOS MAXIMOS Y
OTRAS INTERFERENCIAS CON LOS PRECIOS DEL MERCADO



Los gobiernos frecuentemente han sentido la necesidad de interferir con los precios de mercado. Tal interferencia puede adoptar varias formas. Los *precios mínimos* fijan legalmente un mínimo o «piso» a los precios de algunos servicios o bienes. Los *precios máximos* fijan legalmente un máximo, «techo» o tope a los precios. Los *precios meta* tratan de mantener un precio con un rango pequeño: ejemplos de éstos incluyen tasas de cambio de monedas extranjeras, y los bancos de la Reserva Federal para tasas de interés. Los *precios fijos*, tales como el precio por servicio de taxi a ciertas ciudades, no permiten ninguna flexibilidad de precios.

Examinemos algunos casos particularmente populares de interferencia con los precios de mercado.





LOS PRECIOS MÍNIMOS

Un par de años atrás, fui a casa de mi amigo Dick para presentarle una idea en la que yo estaba trabajando. Sucede que Dick es un ferviente defensor del intervencionismo gubernamental. Como la idea era acerca de un nuevo plan gubernamental que ayudaría a los menos privilegiados, yo estaba seguro de que él lo aprobaría. Mi idea era la siguiente:

Hoy en día, la prosperidad general ha dejado rezagadas muchas corporaciones de nuestra sólida economía. Ellas pueden ser empresas íconos de la Vieja Economía industrial que han sido incapaces de obtener las habilidades necesarias para hacer una transición suave a la Nueva Economía electrónica. O, quizás, son nuevas compañías, apenas iniciándose en la industria, cuyas acciones están subvaloradas por los inversionistas. Quizás, sin que hayan sido responsables, estas compañías han corrido con mala suerte: el Presidente de la empresa falleció, perdió un cliente importante, o la aparición de un nuevo producto de la competencia hizo que sus productos fuesen considerados obsoletos.

Muchos empleados, proveedores, inversionistas y clientes dependen precisamente de la solvencia de dichas compañías. No obstante, esos negocios sufren de una simple insuficiencia de capital. Si tuvieran financiamiento suficiente, podrían invertir en nuevas plantas o tecnología moderna y entonces así podrían ayudar a otros jugadores de la economía a comprar más de sus bienes, surtiéndolos con productos de mejor calidad, o, empleándolos con mejores salarios. No sólo es generoso ayudar a esas compañías, sino que también, al potenciar su capacidad adquisitiva, ayuda la economía en su conjunto.



Por consiguiente, desearía someter a consideración la siguiente propuesta de ley. Recomendaría que el Gobierno fijara para todo el país un precio mínimo para los precios de las acciones. Como un primer estimado, podría razonablemente fijarse dicho precio mínimo en \$10 por acción. Una vez que mi ley sea aprobada, se tornaría ilegal comprar o vender las acciones de cualquier compañía por debajo de esta cifra. (Desde luego, la fijación de \$10 por acción sería aplicable al número total de acciones aún no vendidas no podríamos aceptar tener que tolerar la existencia de explotadores sin compasión que tratarían de evadir la ley, forzando las empresas a revertir sus operaciones de compraventa de acciones o a recomprar sus propias acciones, para beneficiarse luego del precio mínimo).

Los efectos de la ley serían enteramente beneficiosos. La capitalización de las corporaciones más necesitadas no provendría de ninguna otra empresa. Aquellas corporaciones, cuyas acciones ahora estarían en capacidad de fluctuar al menos al precio mínimo, prosperarían rápidamente. Esas empresas contarían con un flujo de fondos, que se difundiría a través de la Economía, dispersando riquezas a su alrededor.

«Pero espera un segundo, Gene», dijo Dick. «¿No estás hablando en serio, verdad?» «Claro que sí», respondí. «¿Por qué no sería una buena idea?»

«Bueno, primero que nada, lo que dices acerca de «potenciar la capacidad adquisitiva» es ridículo. Si alguien decidiera comprar esas acciones al nuevo precio mínimo, tendría ahora menos dinero del que hubiera tenido al anterior precio (inferior). De hecho, tendría tanto menos como la compañía en

cuestión ahora tiene de más, por lo que no existe ningún incremento en la capacidad adquisitiva» del inversionista.

«Hmm, puede que tengas razón. Tendré que tratar de eludir ese problema de algún modo. ¿Pero ves algún otro problema con mi plan?»

«¡Claro! Tú me escuchastes cuando dije, *‘si alguien decidiera comprar las acciones al precio mínimo...’* ¿Pero por qué habrían de hacerlo? Si ayer yo solo estaba dispuesto a pagar \$5 por acción de Dotty.com, ¿por qué de repente estaría dispuesto a pagar \$10? ¿Sólo porque una nueva ley fue aprobada? ¡Yo sigo pagando únicamente lo que yo pienso que vale un bien! ¿No eres tú quien siempre habla sobre la teoría del valor subjetivo?»

«Bueno, me imagino que sí. ¿Pero qué crees que pasaría con las acciones de Dotty.com?»

«Simplemente dejarían de ser negociadas. Dotty, lejos de ser capaz de producir más capital, a la larga no sería capaz de generar financiamiento, en absoluto».

«Tienes un par de buenos puntos, Dick. Pero lo gracioso del caso es que le presenté mi plan a algunos directivos principales y a todos les encantó».

«Por casualidad, ¿eran esos señores directivos de compañías cuyas acciones estaban siendo negociadas a menos de \$10 la acción?»

«Bueno, no, en realidad sus acciones se negocian por encima de \$10 la acción».



«Entonces es claro que les encantaría. Simplemente están tratando de eliminar a la competencia. Debido a que **sus** acciones se cotizan por encima de los \$10, sus acciones continuarían en el mercado. De hecho, sin la competencia de las acciones de menor precio, crecería la demanda de sus propias acciones. Ellos simplemente están tratando de enriquecerse a expensas de los menos afortunados. Son un montón de villanos».

«¿Sabes, Dick?, me convenciste. Mi plan es un poco estúpido. ¡Gracias! Pero me has dejado con una duda».

«Claro, lo que sea para ayudarte». Dick se sentía muy seguro, luego de haber destrozado mi propuesta.

«Ya que puedes ver lo negativo que es mi plan ¿por qué apoyas al aumento del salario mínimo? De hecho, ¿Por qué apoyas la existencia de un salario mínimo?».

«¿No se encuentran los trabajadores peor pagados en una situación análoga a la de las acciones de precios bajos que te describí hace un instante? ¿Acaso no están los patronos en una situación equivalente a la de los inversionistas que te acabo de describir, en tanto y cuanto sólo pagarán los salarios que les parezca que vale la pena? ¿Y no están acaso los sindicatos de trabajadores, quienes son los que apoyan la legislación de salario mínimo, en una situación igual a la de los directivos de las compañías cuyas acciones están cotizadas por encima del precio mínimo, enriqueciéndose por tanto a expensas de los menos afortunados?».

Me tomó un rato despertar el interés de Dick, pero cuando finalmente lo hice, me dijo que no podía recordar una palabra de nuestra conversación.



Las leyes de salario mínimo, por lo menos temporalmente, ayudarán a aquellos quienes ya producen «más» que el nivel mínimo al cual está fijado el salario. Pero aquellos que sólo podrían ser contratados por un salario inferior al mínimo simplemente quedarán fuera del mercado de empleo. (Recuerda que los patrones emplearán trabajadores sólo hasta el punto donde ellos esperan que lo producido por el trabajador marginal (adicional) contratado apenas exceda su salario.) En este caso, algunos dirán «bueno; nadie sería capaz de sustentarse a sí mismo con ese salario. En vez de permitir a los negocios que los exploten pagándoles salarios de hambre por debajo del mínimo establecido, es mejor que cobren su seguro de desempleo para que puedan regresar a estudiar o se ocupen de sus hijos.

No hay duda de que algunas personas han sido capaces de hacerse productivos mientras estaban desempleados (J.K. Rowling, quien comenzó la serie de *Harry Potter* mientras estaba desempleada, es un ejemplo de ello). Pero, para la mayoría de la gente, el seguro de desempleo es una trampa. Para aquellos que se encuentran en el último escalón de la escalera económica, generalmente lo mejor que pueden hacer es comenzar a trabajar, con el salario que puedan obtener.

Yo pasé ocho años tocando en bandas de Reggae. Con el tiempo, fuimos capaces de conseguir trabajo fijo en clubes locales. Pero eso era sólo porque cuando comenzamos, estábamos dispuestos a tocar por lo que fuera —¡a veces hasta de gratis! Progresivamente, al demostrar que podríamos atraer y satisfacer a una multitud, nuestro salario comenzó a crecer. Si la ley de salario mínimo hubiera sido estrictamente aplicada a esos clubes, jamás hubiéramos siquiera comenzado a tocar.



Ésta es la situación de los trabajadores menos calificados. La lección más importante que deben aprender para su futuro económico es que la naturaleza de un trabajo no es un derecho, sino un intercambio de bienes valorados —su trabajo a cambio del dinero del patrón. Las señales de que han comprendido la esencia del trabajo incluyen ser puntuales con su trabajo, ser amable con los clientes, completar tareas asignadas, ser responsables, etc. Una vez que hayan demostrado entender esa idea central, sus salarios aumentarán. No conozco ningún patrón que considere seriamente recibir asistencia gubernamental.

UN PRECIO MÁXIMO

El invierno de 2000-2001 fue mucho más nevado que los cuatro anteriores que habíamos pasado en la casa donde vivimos actualmente. Dada la temperatura de los cuatro inviernos previos y la insuficiencia de nieve, no nos habíamos molestado en buscar un servicio de removedoras de nieve.

Pero en el invierno 2000-2001, cuatro tormentas diferentes trajeron como consecuencia casi un pie de nieve acumulada en nuestro patio. Ahora, estoy totalmente seguro de que yo no iba a salir a limpiar ese desastre —¡hey, he estado muy ocupado escribiendo este libro! (Hubiese mandado a mi esposa a hacerlo, pero nuestro patio se ve desde las casas de los vecinos, así que eso también estaba descartado). Así que, claramente, necesitábamos a alguien que lo hiciera.

Luego de la primera tormenta, me fijé en dos hombres limpiando la entrada de la casa del vecino, y les pregunté si podían limpiar la mía luego de haber terminado con la del vecino. Me dieron un precio —uno que parecía alto para un patio pequeño como el mío. Era claro para mí que, debido a



que estas personas ya iban a estar frente a mi casa cada vez que nevara, y que les tomaría menos de 5 minutos limpiar la entrada de mi casa, cada uno de ellos estaba haciendo algo como \$100 por hora de trabajo.

Accedí inmediatamente. ¿Por qué? Primero que nada, su precio era aún más bajo de lo que habría tenido que pagar para limpiarla yo mismo, dado lo valioso que es mi tiempo para mí— mi costo de oportunidad. Esta condición, claro está, es básica para cualquier intercambio —las personas consideran menos valioso lo pagado que lo recibido. Luego entendí que todos los operadores del camión para limpiar la nieve estarían algo ocupados, y que habría tenido que pasar un tiempo buscando otro operador que pudiera ser más barato. De hecho, podría no haber encontrado otro, así que mi alternativa era aceptar su oferta o dejarlo así.

Una reacción común a situaciones como ésta, tanto en la prensa popular como entre políticos en época de elecciones, es afirmar que el consumidor está siendo «perforado» por hombres de negocios inescrupulosos que hacen «ganancias inesperadas», aprovechándose de la necesidad apremiante del consumidor. El hombre de negocios nada hizo para obtener tales ganancias: en su lugar, está sacando provecho a una situación circunstancial que está completamente fuera de su control o del control del consumidor, con la finalidad de llenar su bolsillo.

Pero deberíamos aplicar el aforismo de Bastiat y, por tanto, tomar en cuenta lo que no se ve tanto como lo que sí se ve bien. En medio de un invierno con grandes nevadas era cierto que los operadores de los camiones que limpian la nieve estaban ganando un salario muy alto, *en ese momento*. Pero, ¿qué



hay de los otros cuatro inviernos anteriores, cuando no habían tenido mayor flujo de negocios? En dichos inviernos, la oferta potencial de servicios para palear y rastrillar la nieve había excedido la demanda por tal servicio. Muchos camiones con obreros dispuestos a palear la nieve se habían quedado parados. ¿Por qué la mayoría de los dueños de esos camiones no abandonaron este negocio? Es precisamente la posibilidad de «ofrecer los servicios» durante un fuerte invierno lo que persuade a estos empresarios de mantener sus camiones de rastrilleo durante los inviernos suaves.

¡De hecho, estas personas pudieran igualmente quejarse de que yo tomé ventaja de ellos durante los cuatro años anteriores! Después de todo, la falta de nieve tampoco fue su culpa o el resultado de mis esfuerzos. ¿Fue o no injusto que su negocio haya tenido que sufrir mientras yo era capaz de ahorrar el dinero que en un invierno normal hubiese tenido que gastar en este servicio? Desde el punto de vista de estos servicios de rastrilleo, sería aceptable para el Estado limitar legalmente el precio que ellos pueden cobrar durante inviernos severos, si también se obligara a todo aquel con una entrada de garaje, a limpiarlo con este servicio muchas veces todos los inviernos, aun cuando no haya nevado. Esto debería equilibrar los ingresos derivados de la prestación de servicios para la limpieza de nieve y hacer más previsible dicho negocio. (Claro, su apoyo a una ley como esta dependería crucialmente en cuán alto sea fijado el precio.)

Aunque nos guste o no, la incertidumbre en el mundo de la naturaleza tiene un alto impacto sobre nuestras vidas. Ninguna forma de organización social puede eludir este hecho. No obstante, el sistema de mercado posee mecanismos para lidiar con esta condición de incertidumbre: Éste es el caso de las



actividades de los especuladores en el almacenamiento de reservas, de lo cual ellos esperan obtener ganancias en caso de que ocurra una emergencia. En un sistema de mercado, los almacenamientos de comida, aceite, ropa y muchos otros artículos existen durante condiciones severas, gracias a la posibilidad de recibir grandes ganancias, en caso de ser requeridos. Los políticos a menudo se quejan de que las compañías de petróleo están teniendo ganancias «excesivas» en poco tiempo, del petróleo que mantuvieron fuera del mercado en los buenos tiempos. Pero pregúntate a ti mismo, ¿dónde estaríamos si no hubiesen guardado esa reserva? ¡Claramente, estaríamos en una situación donde la falta de petróleo sería peor! Las medidas para restringir los precios a niveles «normales» durante una crisis sólo sirven para disminuir el almacenamiento de recursos —los productores también están sujetos a la preferencia temporal—, lo cual hace probable que tengamos un déficit de reservas en el futuro.

No sólo las formas alternativas de organización social son incapaces de remover las influencias del mundo natural sobre nuestras vidas, tampoco pueden eliminar la naturaleza del almacenamiento de bienes para enfrentar circunstancias extraordinarias. No sabemos qué nos reserva la naturaleza en el próximo mes o el próximo año. La reflexión especulativa es la expresión de la acción humana ante un futuro que es incierto: ésta es la esencia de la condición de empresarialidad. La pregunta es ¿Quién debería especular? ¿Los hombres de negocios quienes se especializan en el mercado relevante, y quienes colocan su propio dinero en la obtención de los suministros correctos, o los burócratas gubernamentales, quienes poseen habilidades fundamentalmente políticas y quienes apuestan el dinero de los que pagan los impuestos para demostrar que están en lo cierto?



LECHE DERRAMADA¹

Consideremos una economía en la cual se encuentran descendiendo los precios de los productos agrícolas. Los productores agrícolas podrían comenzar a suplicarle al Gobierno que detenga el derrumbe de los precios. Se quejarán de que «la riqueza está desapareciendo de la economía», y que «el valor de nuestras granjas ha decaído 50% en el último año. Esto hará que todos seamos más pobres, ya que no podremos gastar tanto en bienes producidos por otros». Esta forma de presentar su racionamiento hará que parezca que se trata de una petición por el bien de toda la nación, en vez de ser sólo un asunto que atañe al interés propio.

Desde luego, la mayoría de los economistas tildan dichos pensamientos como falsedades. La conclusión de que la riqueza ha desaparecido de la economía es injustificada. Los mismos granjeros, los mismos campos de cultivo, los mismos tractores se encuentran aquí hoy, tal como el año pasado. Si algunos granjeros han cerrado, es sólo porque los consumidores valoraron más los usos alternativos de los recursos necesarios para hacer funcionar la granja, que el uso dado como unidad de producción de bienes agrícolas. Los consumidores prefirieron escoger productos resultantes de esos usos alternativos que los productos de la granja. Entonces, a sus propios ojos serán menos ricos, y por ello el Gobierno debería intervenir para mantener la granja produciendo.

Podemos tener compasión con aquellos granjeros que hayan padecido tiempos difíciles. Pero el apoyar sus negocios sería una pérdida de recursos que son escasos. En este caso, la Ley de las Ventajas Comparativas nos está diciendo que

¹ Esta sección fue preparada con Robert P. Murphy.



existe un rol diferente para ellos en la economía, para el cual están mejor preparados, a los ojos de los consumidores.

Todo lo que podemos afirmar con certeza que ha ocurrido es que se ha producido un cambio en los precios relativos. Un saco de trigo ahora compra menos dólares, pero visto desde el lado opuesto, un dólar ahora compra más trigo. Aquellos que se aferran al trigo han sido perjudicados, mientras que aquellos que mantienen dólares (o algún otro bien que no se depreciara junto al trigo) son ayudados. Este ajuste de precios constante efectuado por los participantes del mercado, a fin de hacer equiparar la oferta y la demanda, son la esencia del proceso de mercado. Hay muy poco más que podamos añadir sobre si «todo el mundo» está mejor con la nueva estructura de precios que como estaban con la vieja. Es cierto, empero, que podemos señalar que no ayudará a la mayoría de las personas el tratar de mantener los viejos precios mediante la manipulación gubernamental a la luz de nueva data e información de la oferta y la demanda.

Quienes están en desacuerdo, deberían considerar el descenso en veinte años en el precio de computadoras personales (PC). Los economistas han predicado (muy correctamente) este declive como una señal de los maravillosos poderes del mercado. Ciertamente, a los productores de computadoras les gustaría haber visto un aumento en el precio de las PC a lo largo de tres décadas. No he escuchado ningún economista preocuparse por la riqueza en vías de desaparición como producto de que el valor de mi servidor NeXT se acerca a cero. Esa declinación en el precio ocurrió porque han surgido mejores oportunidades en el mercado. En otras palabras, nos estamos haciendo más prósperos durante la declinación de precios, no más pobres.



¿Entonces, por qué tantos economistas tienen tanta dificultad cuando el derrumbe de los precios ocurre en el mercado bursátil de acciones, en lugar del mercado de productos agrícolas o el de computadoras personales? Cuando los índices bursátiles comienzan a descender, escuchamos repetidas preocupaciones como «la riqueza está desapareciendo». A primera vista, pareciera demasiado obvio como para discutirlo. Cuando en el año 2000 el índice NASDAQ cayó desde 5.100 a 2.400, la capitalización total del índice se encogió por más de 3 trillones. Parecía como si la riqueza se había simplemente desvanecido y se había convertido en aire.

Sin embargo, como vimos en el párrafo anterior, esa visión es el resultado de la confusión entre los precios monetarios de bienes y la cantidad de riqueza en la economía. El derrumbe de NASDAQ no redujo el tamaño de los edificios, o hizo que las máquinas dejaran de ser operativas. El país continuó tan lleno de granjas, graneros, depósitos, vías de trenes y pozos de petróleo como lo estaba cuando la NASDAQ estaba en su mejor momento. La virtual desaparición de los «dot.com» del mercado no sustrajo el conocimiento de la cabeza de los programadores de Java. Ciertamente, algunas compañías cerraron, pero éstas eran las compañías que no parecían rentables para continuar operando, a la luz de la nueva información de mercado.

Un descenso en el mercado bursátil hace cambiar de manos la riqueza. Aquellos individuos que antes poseían dinero, bonos, u oro, ahora serán más ricos, ya que sus activos pueden comprar una mayor cantidad de acciones de varias corporaciones. Aquellos sujetos que tenían pocas acciones en compañías que consideraban sobrevaloradas son ahora más ricos. El mayor grupo beneficiado con la caída de la Bolsa son los consumido-

res no poseedores de acciones. Antes del derrumbe del mercado bursátil, los poseedores de numerosas acciones, al tener más riqueza, presionaban la subida en el precio de varios bienes —casas, carpinteros, plomeros, terapistas, ayuda doméstica, escuelas privadas, etc. Luego del declive, al dejar de ser prósperos, dejaron de ser capaces de pujar por estos bienes tanto como antes, haciendo que los precios disminuyeran y, por tanto, que estos artículos estuvieran más cerca al alcance de otros.

Las peticiones de ayuda para que el Gobierno detenga el derrumbe del mercado de acciones son ni más ni menos semejantes a las peticiones hechas por grupos de interés, por ejemplo, productores agrícolas requiriendo al Gobierno que incremente el precio del trigo. Aquellos que son dueños de *stocks* han desarrollado la idea de que tienen el derecho de ver ascender continuamente los precios de sus *stocks*, y claman por intervención gubernamental cuando esa expectativa se ve frustrada.

Usualmente, la petición de intervención adopta la forma de un reclamo por «tasas de interés más bajas». Pero semejante cambio en un precio de mercado de esta importancia no hace producir ni un solo bien adicional a la economía. Simplemente hace cambiar de manos la riqueza de quienes que están tratando de prestar dinero a aquellos que intentan pedirlo prestado.

El precio de los *securities* en última instancia descansa sobre su retorno esperado en el futuro. En la medida en que la productividad americana ha venido creciendo, y eso nos hace esperar retornos futuros más altos en las acciones, es explicable sólo una pequeña porción



del 85% de crecimiento que experimentó NASDAQ en 1999 y, más tarde, el 20% de incremento a principios del año 2000.

Una buena parte del incremento que experimentó NASDAQ se debió a la gran liquidez del mercado en preparación para el Y2K. Esa liquidez penetró primero en el mercado de capitales, creando una típica *burbuja de mercado*. La burbuja estaba concentrada, como suele suceder con las burbujas, donde estaba de moda en la época: en acciones de la alta tecnología, en los noventa.

Además, como lo señala el profesor Roger Garrison, la Reserva Federal intentaba crear una «muro de contención» para proteger la economía «real» del mercado de acciones. Pero los muros de contención trabajan de ambas maneras. Podríamos albergar la sospecha razonable de que los poseedores de acciones han comenzado a sentirse protegidos de los cambios en el resto de la economía. El gobierno finalmente tendría que hacer acto de presencia e intervenir, como sucedió con la crisis mexicana de 1997.

Los precios de mercado libremente fijados no son arbitrarios: ellos cumplen una función social muy importante. En cualquier momento, el precio de mercado de una acción refleja las mejores estimaciones de los expertos —los «expertos» son aquellos que han demostrado en el pasado la mejor capacidad de predecir— del precio *futuro* de la acción (ajustada con el interés). Quien critica un cambio en los precios, implícitamente afirma que *él sabe más que* quienes de hecho arriesgan su propio dinero en el mercado.

En cualquier discusión sobre los precios de acciones, también debemos tener presente la función social del mercado

de acciones mismo. El precio de una acción está asociado muy de cerca con el valor presente de las ganancias esperadas a futuro de la compañía. De esta manera, a diferencia de los coleccionistas de estampillas, quienes compran acciones no están simplemente *adivinando* lo que los demás piensan que será el precio futuro del bien adquirido. (Con respecto a esto, la analogía de Keynes de un concurso de belleza en el cual cada juez trata de adivinar cuál participante será mejor evaluada *por los otros jueces* —en vez de evaluar cuál de las participantes es en verdad más bella— es peligrosamente engañoso.) Una actuación inesperadamente mediocre reducirá invariablemente el precio de la acción de una compañía. Esto es vitalmente necesario, para que el mercado fije con precisión el valor *de la compañía misma*.

Si el precio de mercado de una compañía es inferior que la suma de sus propiedades, la compañía se vuelve vulnerable al nunca bien ponderado «pirata de corporaciones». El pirata de corporaciones —caracterizado por Dany De Vito en la película *Other People's Money* — ejecutaría la compra de la corporación, liberando los activos subutilizados (incluida la mano de obra) y la transferiría a los mejores postores. (Esto es, aquellos que esperan usar los activos de modo que beneficie mejor y se adapte a las preferencias de los consumidores). Mientras que las alteraciones pequeñas en la estructura de capital usualmente pueden ser hechas internamente por una firma, las grandes modificaciones de capital usualmente tienen lugar a través de la mudanza de capital que se produce *entre* firmas. Es el mercado de acciones el que permite que estos ajustes ocurran.

Antes de condenar una caída en el índice bursátil, debemos preguntarnos: «¿*Por qué* el mercado de acciones cayó tan



bruscamente?» La respuesta a esta interrogante demuestra por qué cualquier interferencia con el proceso es dañina. Muchas personas parecen pensar que el mercado sufrió una baja en el año 2000, y 2001 fue un simple caso de «una profecía autocumplida irracional». Pero en la medida en que eso fue verdad, debemos decir que la verdadera riqueza de la economía (como se discutió anteriormente) no ha variado.

¿Pero qué pasaría si el derrumbe del mercado de acciones tenía que ver con algo más fundamental que una profecía? En ese caso, sería más exacto referirse a este hecho con el eufemismo «corrección». Si la gente se diera cuenta con consternación que han venido siendo muy optimistas acerca de las ganancias futuras esperadas de las corporaciones, necesariamente se reducirían los precios de las acciones. Sin embargo, la baja de los precios es simplemente un síntoma de los errores previos, no su causa. Si los americanos cambiaran su manera de pensar sobre la justicia de la causa de los federales y la unión durante la Guerra Civil, la valoración dada al monumento de Lincoln se erosionaría considerablemente. Esa pérdida de un símbolo patriótico no se vería compensada por las ganancias de nadie, pero ciertamente no justificaría ningún intento de interferir con el ajuste. Necesitamos que los precios reflejen lo que valoramos hoy, no que sean la imagen de lo que valoramos ayer. La gente podría arrepentirse de lo que había valorado anteriormente, pero no tiene sentido llorar sobre la leche derramada.

Claro, nada de lo dicho anteriormente tampoco debería ser tomado como que el Gobierno debería tratar de bajar los precios de las acciones deliberadamente. Más bien, se debería permitir que el mercado sea quien ponga precio a las acciones de acuerdo con la oferta y la demanda. Como lo dijo



Mises en su libro Acción Humana:

Es fácil entender por qué aquellos cuyos intereses de corto plazo son afectados por un cambio en los precios resienten tales cambios, enfatizan que los precios anteriores fueron no sólo más justos, sino también más normales, y mantienen que la estabilidad de precios es acorde con las leyes de la naturaleza y de la moral. Pero cada cambio en los precios promueve los intereses de corto plazo de otros individuos. Aquellos favorecidos ciertamente no se verán urgidos en enfatizar la justicia y normalidad de la rigidez de precios.





CAPÍTULO 13

LOS TIEMPOS SON DIFÍCILES

SOBRE LA CAUSA DE LOS CICLOS ECONÓMICOS

En las economías de las naciones industriales más avanzadas, un banco central administra la oferta de dinero de la nación y intenta controlar el nivel de las tasas de interés, al menos en alguna medida. (En EEUU ese banco central se conoce como la Reserva Federal. Puesto que se trata del banco central más poderoso y famoso del mundo, nos concentraremos en «el Fed», como también se le conoce). Varios argumentos se han propuesto para justificar la interferencia del banco central en el mercado: para suministrar suficiente dinero y crédito para «sustentar las necesidades del comercio», para asegurar un «valor estable» para la moneda, para «luchar contra la inflación», para atenuar las fluctuaciones en la economía, y así sucesivamente.

A la luz de la discusión que ya hemos tenido sobre el dinero y el crédito, cabe notar que esas razones son sospechosas. Hemos visto que los precios se pueden ajustar a cualquiera que sea la cantidad de dinero que está circulando en la economía. Ciertamente, el proceso de ajuste toma tiempo y tiene costos



asociados. Por eso, preferiríamos un cambio gradual antes que un cambio rápido, ya que nos daría más tiempo para ajustarnos a él. Durante el período del patrón-oro, la búsqueda de oro a través de la excavación de minas a fin de crear dinero, limitó el crecimiento en el suministro de dinero. Este factor de atenuación permitió a la economía mundial gozar durante un siglo de una sorprendentemente baja volatilidad en los precios. Como quiera que los bancos centrales son capaces de crear nuevo dinero casi a su antojo, ello hace obviamente posible crear cambios rápidos en la oferta de dinero. Las diversas hiperinflaciones que han ocurrido el último siglo, bajo regímenes regidos por el dinero decretado, certifican ese hecho.

De igual manera, tenemos todas las razones para creer que las tasas de interés fijadas por el mercado son el mejor mecanismo para igualar las necesidades percibidas de crédito de los negocios con los ahorros disponibles en el sistema. Lo que realmente importa para una empresa es que pueda adquirir los bienes, el conocimiento y los servicios que necesita para completar sus planes durante su desarrollo con miras a producir bienes de consumo. El efectivo que una empresa pide prestado es importante sólo en tanto le permite un medio para adquirir los factores de producción. Si los factores reales no están disponibles porque la gente no ha ahorrado la cantidad suficiente de producción anterior y actual para hacerlos realidad, entonces ni el incremento de la cantidad de dólares en circulación ni la rebaja artificial de las tasas de interés los traerán mágicamente desde la nada.

Ya discutimos la razón por la cual la búsqueda de una moneda estable es casi imposible: la valoración es un aspecto de la acción humana y no existen valores numéricos constantes en la acción humana. Cada valor escogido libremente impli-



ca la posibilidad de un cambio en la valoración. Lo que indica que, lejos de luchar contra la inflación, la Reserva Federal es su principal causa.

En este capítulo examinaremos con alguna profundidad la última razón listada anteriormente, esto es, «mejorar las fluctuaciones en la economía». A lo largo de este capítulo veremos que el banco central tiende a ser el *creador*, y no el *disipador* de las fluctuaciones económicas. Cuando pone los frenos para desinflar una burbuja, es usualmente la acción que infla la burbuja en primer lugar.

SIN COMBUSTIBLE

Imagina que eres un conductor de autobús, en el borde de un desierto, y vas a cargar el autobús con pasajeros que se dirigen al otro lado del desierto. Has dejado atrás todas las estaciones de servicio. Tu destino es un pueblo al otro lado del desierto que tienes enfrente. En tu viaje debes resolver un dilema: mientras más rápido trates de llegar al pueblo, menor será la cantidad de aire acondicionado que podrán disfrutar los pasajeros para aliviar el calor del desierto. Ambas cosas, la rapidez y el uso del aire acondicionado te hacen consumir combustible más rápido. Por otro lado, como quiera que en nuestro autobús de lujo cada pasajero tiene su propio control de temperatura para su asiento, tú, el conductor, no puedes controlar la cantidad total de aire acondicionado utilizado en el viaje.

Para tomar tu decisión, observas tu medidor de gasolina y determinas cuánto combustible tienes. Entonces les dices a los pasajeros que deben tomar una decisión entre sentirse cómodos en el viaje y la rapidez del mismo, pues mientras más aire acondicionado ellos decidan usar, el autobús consumirá el combustible más rápido. Luego recoges declaraciones de los



pasajeros sobre la temperatura que mantendrán en sus asientos. Realizas algunos cálculos en millaje, velocidad y consumo de combustible y escoges la velocidad más rápida a la que puedes viajar, dada la cantidad de gasolina que tienes y las opiniones de los pasajeros sobre el uso que le darían al aire acondicionado.

Los pasajeros debían decidir si desean cruzar muy cómodamente el desierto a costa de llegar más tarde a su destino final, o si desean llegar antes, pero con menos confort. La ciencia de la economía tiene poco que decir sobre la combinación que ellos hayan decidido, más allá de que ellos escogieron la combinación que parecía preferible para ellos al momento de elección.

Sin embargo, también imagina que, antes de comenzar a hacer cálculos, alguien se había metido en el autobús y reemplazó las verdaderas opciones de los pasajeros con un conjunto falso donde aparece que los pasajeros supuestamente han escogido hacer el trayecto con una temperatura más alta, en otras palabras, un conjunto de preferencias que hiciera parecer que están dispuestos a utilizar *menos* combustible del que realmente estarán usando. Por tu parte, tomarás la decisión de viajar a una velocidad tal como si los pasajeros estuvieran dispuestos a tolerar un promedio de temperatura de, digamos, 35 grados centígrado, cuando en realidad ellos exigirán que la temperatura del autobús sea de 22 centígrados. Obviamente, tus cálculos serán incorrectos y el viaje no resultará como lo habías planeado. Planificarás el viaje como si tuvieras más recursos disponibles de los que realmente tienes. Terminarás llamando por teléfono para pedir ayuda, cuando el motor de tu autobús comience a carburar mal por falta de gasolina, para la decepción de todos.



La anterior metáfora ilustra la Teoría Austriaca de los Ciclos Económicos, la cual explica por qué la mayoría de las economías modernas tienden a oscilar pendularmente a través de recesiones y crestas económicas. Tú, el conductor, representas a los empresarios. El combustible representa la suma de los recursos disponibles en la economía. El viaje a través del desierto representa un período de producción. Los pasajeros representan a los consumidores. Su decisión de cuánto aire acondicionado utilizar es análoga a cuanto quieren los consumidores consumir ahora a expensas de ahorrar para su futuro (esto es, su preferencia temporal). La velocidad del autobús es la cantidad de inversión que emprenderán los empresarios. El destino final representa la satisfacción de cuántos deseos de los consumidores como sea posible. Finalmente, el pasajero que se subió poco antes de arrancar el autobús y trastocó las opciones reales de los pasajeros, es el banco central por ejemplo, la Reserva Federal.

Lo que el banco central daña es la lectura que el mercado hace sobre el promedio de las preferencias temporales de los consumidores, que es la *tasa de interés «originaria» o «natural»*. Las preferencias temporales de los consumidores nos dicen cuánto capital se hará disponible a través del ahorro de los consumidores o, según nuestra metáfora, disminuyendo el uso del aire acondicionado. Cuando el banco central reduce artificialmente las tasas de interés —escuchamos en las noticias que la Reserva Federal ha cortado las tasas para «estimular a la economía»— los empresarios planifican sus inversiones como si los consumidores estuvieran dispuestos a demorar su consumo y ahorrar más de lo que realmente ahorrarán. En tu rol de conductor del autobús, tú actúas como si los pasajeros estuvieran dispuestos a soportar suficiente calor como para que



puedas conducir a 70 millas por hora. En realidad, ellos forzarán el autobús a consumir gasolina tan rápidamente que deberías haber planificado manejar sólo a 55 millas por hora. Tu intento por cruzar el desierto fracasará, dejándote sin combustible.

Por supuesto, la economía verdadera no se detiene así sin más. En algún punto del viaje se hace evidente que el autobús está quemando combustible muy rápidamente. La Reserva Federal, expresando su preocupación por el «recalentamiento», aumentará las tasas de interés. Los empresarios disminuirán tanto como sea necesario para que el autobús simplemente no muera —despedirán empleados, cancelarán proyectos de inversión y reducirán gastos de otras maneras. La economía, luego del pico en que se encontraba al principio del viaje, ahora ha caído en recesión. (Para aquellos familiarizados con la macroeconomía neoclásica convencional, la manera que utiliza Roger Garrison para ilustrar esto puede ser de utilidad. En su libro sobre macroeconomía austriaca, *Time and Money*, Garrison dice que la economía ha sido empujada más allá de su frontera de posibilidades de producción, durante el pico económico, y cae detrás de su frontera durante la recesión.)¹

Nuestra metáfora también nos permite diferenciar entre un «buen aterrizaje», un «aterrizaje forzoso» y el «estrellarse por completo». Mientras más lejos haya viajado el autobús antes de que se haya notado la discrepancia entre la tasa de interés de mercado y la verdadera preferencia temporal de los consumidores, más duro será el aterrizaje de la economía. Si los empresarios descubren el error inmediatamente (o si el banco central recorta anticipadamente la expansión), el autobús pudiera sólo tener que disminuir la velocidad a 50 millas por hora para completar el viaje, en vez de terminar varado a mitad



del desierto. Si la expansión de crédito continúa por un largo tiempo, el autobús pudiese terminar teniendo que rodar por las colinas con el motor apagado —y tendríamos una depresión a gran escala, o desplome.

Como vimos en capítulos anteriores, las tasas de interés originaria o natural refleja la preferencia temporal de los consumidores porque son los deudores los que deben pagar a los prestamistas, a fin de persuadir a éstos de que retrasen su consumo. Si tengo \$100, podría gastarlos hoy en una buena cena con mi esposa, o podría prestarlos por un año, y al final de éste podría gastarlo en una mejor cena. La pregunta de cuánto debería mejorar la calidad de la cena que debería esperar antes de optar por prestar el dinero, es una expresión de mi preferencia por el consumo actual sobre el consumo en el futuro. Si exijo una tasa de interés de al menos 5%, eso significa que para mí una cena de \$105 el año entrante es marginalmente más valiosa que una de \$100 este año. Por otra parte, si mi amigo Rob exige 10% de interés, estará exigiendo una cena de \$110. Eso significa que él valora más que yo el consumo actual comparado con el consumo a futuro.

La tasa de interés del mercado es el resultado neto de la interacción entre todos los prestamistas y los deudores que expresan su preferencia temporal al ofrecer y solicitar préstamos. En cualquier mercado real de tasas de interés, esa tasa incluirá, además del interés originario, un interés añadido para contabilizar la inflación (o interés sustraído para contabilizar la deflación), así como también una prima por riesgo para contabilizar el peligro de que fracasen la persona o el negocio a quienes se hayan prestado el dinero.



La tasa de interés indica a los empresarios si vale la pena o no acometer una inversión en particular. En un mercado libre, sin inflación o deflación, dicha tasa sería aproximadamente equivalente a lo que se conoce, en finanzas, como la tasa de interés libre de riesgos. Debido a que los empresarios pueden obtener una ganancia sobre ese dinero simplemente comprando bonos de alta calificación (de bajo riesgo), ellos no emprenderán proyectos de capital si consideran que su ganancia será inferior a la que podrían obtener en inversiones sin riesgo, cuyas tasas de interés reflejen esa inexistencia de riesgos. Bajo los términos de nuestra analogía, no tiene sentido planificar viajar a 70 millas por hora en nuestro viaje si los consumidores están solamente dispuestos a apagar el aire acondicionado (posponer el consumo actual) lo suficiente para que podamos ir a 55 millas por hora. Para cualquier proyecto que genere una ganancia inferior a la de la tasa de interés libre de riesgos, los consumidores indican que podrían preferir, de hecho, que los recursos necesarios sean usados para consumo actual en vez de ser invertido en dicho proyecto.

LA RESERVA FEDERAL COMIENZA UNA FIESTA

Veamos brevemente al reciente *boom* de la Internet como un ejemplo del uso de la teoría austriaca para explicar un episodio de la historia económica.

Se ha dicho que el trabajo de la Reserva Federal consiste en llevarse el recipiente con el ponche una vez que la fiesta ha comenzado. Esta afirmación no menciona que usualmente fue la Reserva Federal quien había llenado el recipiente en primer lugar. La Reserva Federal comienza la fiesta con un crédito barato, luego tiene que echarlos a todos antes de que ocurra el desastre.



El DVI (dinero de vencimiento inmediato, una de las variadas medidas de oferta monetaria) se incrementó a una tasa inferior a 2,5% entre 1993 y 1995. No obstante, durante los tres años siguientes se elevó a una tasa anualizada superior a 10%, incrementándose durante la última mitad de 1998 a una tasa de casi 15%.

Sean Carrigan, un director principal de Capital Insight, una consultora financiera del Reino Unido, detalla en *Norman, Strong, and Greenspan*, las consecuencias de la expansión monetaria que sobrevino en:

...el otoño 1998, cuando la economía mundial aún sobrepóniéndose del jaleo creado por los problemas de la implosión del crédito en Asia durante el año anterior, tuvo entonces que lidiar con el incumplimiento de Rusia y la implosión de la poderosa Administración de Capital de Largo Plazo.

Carrigan continúa:

A lo largo de los siguientes dieciocho meses, la Reserva Federal añadió \$55 MM a su portafolio de Bonos de Tesorería...a la vez que se incrementaron de \$6.5 MM a \$22 MM los llamados «Repos» o «Acuerdos de Recompra», (en inglés Repurchase Agreements) por los cuales la Reserva Federal compra Bonos del Tesoro de un banco, con el compromiso de que éste los volverá a comprar después: con la compra, la Reserva Federal paga en dinero, incrementando su cantidad en el mercado. Esto se tradujo en un incremento de activos combinado de la banca comercial y de los fondos mutuales de dinero de \$870 MM al tope de mercado, de \$1,2 trillones en el pico de la producción industrial, y de 1,8 trillones a la fecha (agosto 2001) —más del doble del PIB añadido durante el mismo período.



La fiesta estaba en su apogeo. La Reserva Federal seguía teniendo buenos resultados al reducir la tasa de los fondos federales un punto porcentual entre junio de 1998 y enero de 1999. La tasa de los bonos de Tesorería a 30 años vista cayó de un máximo superior a 7% a un nivel mínimo de 5%.

Los mercados de acciones se dispararon. Las acciones de la NASDAQ subieron de apenas 1.000 puntos a 5.000 puntos entre los años 1996 y 2000, incrementándose más de 80% sólo en 1999. Con el abundante crédito disponible a compañías recién comenzadas de la industria del Internet, manadas de gerentes corporativos, quienes habían parecido estar casados con sus pesadas compañías *blue chip*, líderes en el sector industrial, de pronto se les vio coquetear con algunas de las empresas *sexy dot-coms* que apenas habían llegado a la fiesta.

Mientras tanto, el gasto de los consumidores se mantuvo sólido, con muy bajas tasas de ahorro, incluso, en ocasiones, negativas. El crecimiento no estaba motorizado por inversiones reales, que requerirían dejar de lado el consumo actual y ahorrar para el futuro, sino en dinero impreso.

Mantenidos a flote por las ganancias estelares del mercado de acciones, los consumidores se dieron el lujo de construir anexos a sus hogares, e hicieron viajes que no hubieran podido hacer anteriormente. El mercado de bienes raíces se elevó considerablemente, especialmente en las zonas de residencia de las empresas de alta tecnología y dot.com, como el Valle del Silicón.

Como siempre sucede en una gran parranda, cuando la fiesta entra en las horas avanzadas, se hizo evidente que muchos muchachos habían planeado llevarse la misma chica a casa.



Existían muy pocos recursos disponibles para todos a fin de que sus planes tuvieran éxito. Se carecía del factor crucial —y más general—, esto es, un flujo continuo de fondos para la inversión. (Claro, una oferta continua de tales fondos por parte de la Reserva Federal sólo hubiera extendido el boom del mercado y habría empeorado la subsiguiente crisis.) Resultó que también había carencia de programadores, ingenieros de sistemas, gerentes técnicos y otros factores de producción. Las incipientes compañías de alta tecnología e Internet, las cuales habían planeado funcionar a pérdida durante un año mediante la obtención de fondos de capital, se encontraron con que había menos dinero para invertir del que ellos esperaban y además, que el costo de permanecer abiertos también se había incrementado.

Los planes de negocios para muchas de las empresas que se están iniciando exige mantener flujos negativos de capital durante los primeros diez o quince años, mientras consolidan su posición en el mercado. Para mantener una atmósfera festiva, necesitaban que el anfitrión de la fiesta siguiera llenando el recipiente de ponche.

Sin embargo, la Reserva Federal sabe que este *boom* o cresta de mercado no puede sostenerse indefinidamente sin que eventualmente suceda una inflación de precios. Por último, si la expansión de crédito continúa, ello terminará por reventar el *boom*, donde la economía entra entonces en un período de inflación de ajuste. El miedo a la inflación hizo que la Reserva Federal a finales de 1999, apretara el cinturón, encogiendo la oferta monetaria, lo que ayudó a contraer el DMC a un solo dígito (8,5% para el período 1999-2000). A medida que se vació el recipiente del ponche, comenzó la resaca —y el baño de sangre de las empresas de alta tecnología y dot.com).



De acuerdo investigaciones hechas por Webmergers.com, por lo menos 582 compañías de Internet cerraron sus puertas entre mayo de 2000 y julio de 2001. La caída en el precio de las acciones de muchas de esas compañías que se mantuvieron vivas fue como para contener la respiración. Por ejemplo, las acciones de Beyond.com cayeron de \$619 a \$0,79. El NASDAQ perdió dos años de ganancias en poco más de un año. El desempleo se disparó y la economía cayó en recesión.

En el otoño de 2001, la compañía Enron terminó en lo que vino a ser la más grande bancarrota corporativa en EEUU. Según parece, al momento de escribir estas líneas, algunas personas en Enron eran, cuando menos moral y quizás criminalmente, responsables en la disolución de la compañía. Pero no debe olvidarse que el crecimiento de Enron tuvo lugar durante el período de crédito fácil, y se estrelló cuando se produjo el agotamiento del mismo. El juego de la pirámide, igualmente, prospera cuando el crédito es fácil.

Otra explicación notable para estos *booms* y caídas precipitadas, una que ha sido aplicada a la moda del Internet, podría ser llamada la «Teoría de la Manía». A los inversionistas les encanta hacer negocios en cierto tipo de inversiones — Bulbos de tulipanes, compañías comerciales coloniales francesas, bienes raíces en Florida, compañías de Internet—, y comenzar un proceso de permanente retroalimentación, apostando cada vez más, viendo incrementar su precio, apostando nuevamente, y así sucesivamente. Como sucede con un maníaco depresivo, quien puede mantener las apariencias de sanidad mental durante tanto tiempo antes de colapsar, la gente eventualmente comienza a dudar sobre su comportamiento y entonces todo explota.



Los comentarios sobre la psicología subyacente a la teoría económica van más allá del alcance de este libro. No obstante, podemos decir que no existe nada en la teoría de la manía que contradiga la explicación de la teoría austriaca. Ellos ven el mismo fenómeno desde los puntos de ventaja de dos ciencias diferentes: la psicología social y la economía. Puede que ellas, de hecho, sean complementarias. La teoría austriaca nos ofrece una explicación coherente del comienzo de una forma de ataque maniático —una expansión del crédito— y del comienzo de un ataque de depresión —el cese de la expansión. Después de todo, el mero hecho de que la gente se encuentre emocionada acerca del Internet por sí mismo no puede crear una burbuja especulativa. Los fondos para poder especular deben proceder, alguna parte, y la teoría austriaca identifica de dónde vienen. Por otra parte, la teoría de la manía podría ayudar a explicar por qué los *booms* a menudo parecen ser canalizados hacia las inversiones de moda.

BOOM DE LOS MERCADOS, CAÍDAS ESTREPITOSAS Y LA ESTRUCTURA DE CAPITAL

A la teoría austriaca primordialmente le preocupa explicar las consecuencias de la realización de inversiones *mal planificadas* no de las inversiones *excesivas*. Los empresarios han gastado tiempo y recursos en proyectos que no pueden completar y que no hubieran tomado en cuenta si hubieran realizado una interpretación precisa sobre las preferencias temporales de los consumidores. En este sentido, Mises señaló en *Acción Humana*:



Una expansión mayor de la producción es posible solamente si la cantidad de bienes de capital es incrementada a través de ahorro adicional, es decir, por excedentes producidos y no consumidos. La señal característica del boom expansivo crediticio es que no se han hechos disponibles tales bienes de capital adicionales.

La diferenciación conceptual entre las inversiones excesivas y las inversiones mal planificadas es posible gracias al concepto fundamental austriaco de que el capital posee una estructura, lo que vimos en el capítulo 8. Muchos planes de empresarios cuentan con la disponibilidad, en algún momento futuro, de bienes de capital complementarios. Por ejemplo, al comenzar mi *e-business*, mi plan de negocios podría prever lo siguiente: «Seis meses luego de comenzar, debo contratar 100 programadores de páginas web a \$100.000 cada uno anualmente». Pero en los meses subsiguientes el *boom* está en proceso. Otras compañías también están al tope con dinero de la expansión crediticia. Como quiera que todos hemos comenzado a contratar nuestros *staff* de programación, resulta que los programadores de páginas web no están disponibles en la cantidad y al precio que pensamos inicialmente. Todas aquellas compañías que no pueden darse el lujo de poner su plan en espera deben ofrecer pagar más por esos servicios.

El nuevo crédito tiende a fluir primero hacia los bienes de capital de mayor orden —cosas como planes de negocios, nuevos edificios, nuevas fábricas, etc. Es entonces, a saber, cuando dichos bienes requieren bienes complementarios para continuar la producción de bienes de consumo, que la naturaleza transitoria del *boom* o auge del ciclo económico se hace visible. Si hubiera ocurrido un ahorro verdadero,



habría habido mucha mayor probabilidad de que los bienes complementarios hubiesen estado disponibles. Considera nuestro ejemplo de mi negocio *e-business*: si la gente suficiente hubiera reservado el tiempo suficiente para aprender a programar en la web (esta es una manera de ahorrar), entonces quizás hubiese habido suficientes programadores de web disponibles para llevar a cabo, tanto mis planes como de mis competidores para tener éxito. Otra metáfora para ilustrar el proceso por el cual la Reserva Federal «maneja» la economía sería el de un pediatra hiperactivo, que nunca siente que los niños bajo su cuidado están creciendo de acuerdo con las tasas «correctas» de crecimiento.

El cuerpo crece a través de un proceso que no controlamos de manera consciente, y que sólo comprendemos parcialmente, mediante constitución genética, nutrición, descanso, ejercicio, etc. Cada célula responde a su propio entorno circundante, y el resultado neto de todas esas respuestas es el índice de crecimiento del cuerpo. De manera similar, cada individuo en la economía adopta localmente decisiones basadas en sus circunstancias particulares, el resultado neto de lo que es el índice del estado de la economía. Al usar esta analogía no intento decir que la economía de un país es «realmente» un organismo; sólo digo que el proceso de crecimiento de la economía es similar al crecimiento orgánico.

La Reserva Federal, el pediatra de nuestra analogía, siente que puede mejorar el estado natural de sus pacientes. Esto no altera ninguna de los condicionantes verdaderos del proceso productivo, como son el número o la naturaleza de los bienes de capital disponibles o las intenciones de ahorrar. Más bien, revuelve los «niveles de hormonas» de la economía, ajustando las tasas de interés. Al hacer fácil el crédito, se acelera el



crecimiento aparente de la economía. En realidad, lo que ha ocurrido es que ciertas manifestaciones visibles del crecimiento se han acelerado, mientras que otros procesos de crecimiento, igualmente necesarios pero menos visibles, han sufrido como resultado de la manipulación del sistema. Sin los «nutrientes» necesarios no es posible construir el «crecimiento» con fundamentos sólidos. Los «huesos» se debilitan y no pueden dar soporte al cuerpo. El banco central, temiendo un colapso, trata de reducir las tasas de crecimiento aminorando los créditos disponibles al público. Este proceder, de ninguna manera, deshace el daño causado durante el período de expansión del crédito, más bien, añade una nueva serie de distorsiones a aquellas ya presentes. Claro está, una vez que el banco central se ha comprometido a expandir el crédito, sería tonto criticarlo por dar rienda suelta durante el *boom*. La única alternativa es un colapso eventual de la economía: hiperinflación y ruptura del mecanismo de intercambio económico indirecto (el dinero).

Los exponentes de la teoría austriaca sobre los ciclos económicos no sostienen que la expansión insostenible del crédito (por la insuficiencia del ahorro) es la única forma en que una economía puede colapsar; tampoco dicha teoría explica todos los padecimientos experimentados durante una depresión económica. Por ejemplo, aunque muchos teóricos austriacos explican que el camino de la Gran Depresión fue pavimentado por la política crediticia expansionista del banco central durante los años veinte, generalmente reconocen que la teoría austriaca de los ciclos económicos no explica cabalmente la profundidad de la depresión.

Por ejemplo, en Estados Unidos, tanto los gobiernos de Hoover y de Roosevelt intentaron desastrosamente mantener los precios posteriores a la depresión, especialmente los salarios, a



niveles anteriores a la depresión. Esto detuvo el proceso de ajuste natural durante la caída del mercado y creó la masa de desempleo que hizo famosa la Gran Depresión. (W.H. Hutt realizó un trabajo profundo sobre este aspecto de las caídas del mercado.) Milton Friedman considera que los errores cometidos por la Reserva Federal condujeron a un colapso en la oferta de dinero. Los austriacos reconocen que los errores ulteriores de la Reserva Federal podrían haber exacerbado la depresión. Simultáneamente, el mercado bursátil colapsó, el sistema de división internacional de trabajo, hecho posible por las políticas de libre comercio de finales del siglo XIX, estaba colapsando en medio de una guerra comercial internacional entre los crecientemente estados intervencionistas de los años treinta. (El infeliz arancel Smoot-Hawley fue el primer cañonazo en esa guerra.) Tampoco la teoría austriaca de los ciclos económicos es una teoría determinista, en el sentido de que a través de ella podemos determinar exactamente dónde aparecerán las distorsiones creadas por la fijación de las tasas de interés. La historia que hemos ofrecido aquí es típica, pero no es la única posible. Cuando el Gobierno fija demasiado bajo el precio oficial de los huevos, no podemos decir exactamente dónde aparecerán las distorsiones, pero si podemos anticipar su aparición. Piero Sraffa objetó la teoría austriaca de los ciclos económicos expuesta por Hayek, en los siguientes términos: «¿Por qué,» — se preguntó— «no podían los cambios relativos de riqueza creados por los recortes en las tasas de interés reducir las preferencias temporales marginales al punto en el cual el banco central había estipulado dichas tasas?» Bueno, suponemos, que sí podrían. Tanto como podrían los cambios de riqueza derivados de la fijación de precios en el mercado de los huevos hacer que la oferta y la demanda se equilibren. Pero sería pura casualidad, y ello sucedería muy rara vez.



¿PERO QUÉ HAY ACERCA DE LAS EXPECTATIVAS?

Tal como dijo el economista Richard Wagner de *George Mason University* en una publicación del *Review of Austrian Economics* *Austrian Cycle Theory: Saving the Wheat while Discarding the Chaff* («La teoría austriaca de los ciclos económicos: separando el trigo de la paja»): «La primera crítica que se ha propuesto en contra de la teoría austriaca de los ciclos económicos... es que la teoría austriaca asume que los empresarios son ingenuos en el sentido de que no actúan racionalmente al desarrollar sus expectativas».

Wagner continúa y señala que «una variedad de ocupaciones y de negocios han surgido que se especializan en predecir el momento y la extensión de todas las acciones gubernamentales, incluyendo las de banco central». Presumiblemente, los empresarios ahora disponen de mejor información con la cual crear sus expectativas.

La noción de las expectativas racionales entró a la teoría económica, gracias al trabajo de Robert Lucas. En un artículo de la revista *Fortune* titulado «¿Qué ha pasado con la economía?» Justin Fox, explica la teoría de Lucas:

Lucas argumentaba que si la gente era racional... ellos podrían formarse expectativas racionales de eventos predecibles futuros. Así, si el Gobierno se pone a estimular el consumo o a incrementar la oferta de dinero cada vez que la economía pareciera ir hacia una recesión, eventualmente todo el mundo aprendería esto y ajustaría su comportamiento... Pero la lógica deductiva de Lucas y otros «neoclásicos» economistas les conduce a la dura conclusión de que las políticas monetarias y fiscales del Gobierno no deberían surtir ningún efecto sobre la economía real.



Como la teoría austriaca hace del banco central el principal responsable del ciclo de auges y caídas estrepitosas que ha caracterizado las economías de mercado modernas, es fácil comprender por qué la aceptación de la teoría de expectativas racionales entraña un rechazo a la teoría austriaca de los ciclos económicos. Por ejemplo, Gordon Tullock, en su artículo «*Why the Austrians are Wrong about Depressions?*» («¿Por qué los austriacos están equivocados con respecto a las Depresiones?»), dice:

El segundo punto tiene que ver con la creencia (austriaca) de que la gente de empresas nunca aprende. Uno tendería a pensar que sería posible engañarlos durante las primeras dos vueltas del ciclo económico (austriaco) y por tanto sean incapaces de anticipar que las bajas tasas de interés se incrementarán posteriormente. Que ellos continuarán sin ser capaces de darse cuenta de esto, sin embargo, luce improbable.

¿Qué puede decir la teoría austriaca sobre esta objeción? Si los empresarios, respaldados por legiones de «analistas de la Reserva Federal» y econométristas, sólo pudieran decir lo que la Reserva Federal (o cualquier otro banco central) está tramando, ¿veríamos desaparecer el ciclo?

Para comenzar el examen de este asunto, quisiera regresar a la metáfora del pediatra hiperactivo. Nuestro doctor, insatisfecho con la manera en que sus pacientes estaban creciendo, continuó administrándoles dosis de hormonas que alternadamente aceleraban y frenaban ese proceso. Imaginemos que visitamos uno de esos pacientes luego de diez años de «tratamiento».

¿Qué sabemos de la estatura de este niño comparada con lo que hubiera pasado sin este tratamiento? Muy poco ¿no es



verdad? El niño podría ser más alto de lo que hubiera sido con su estado natural de crecimiento, más bajo, o quizás, con suerte, exactamente de la misma estatura. Podríamos saber, que en el presente, el doctor está aplicando hormonas para acelerar el crecimiento. ¿Pero hasta donde están estimulando el crecimiento? ¿Hasta el nivel donde habría llegado la estatura de no haber consumido previamente hormonas para desestimular el crecimiento, o acaso están estimulándolo por encima de ese nivel?

Los empresarios se encuentran en una situación similar con el banco central y las tasas de interés que hubiera prevalecido en el mercado libre. ¿Cuándo, exactamente, podríamos señalar que hemos encontrado esa tasa libre en el mercado? La Reserva Federal siempre está interviniendo, tratando de establecer *alguna* tasa de interés. Podríamos asumir que, por lo menos durante algún tiempo, la tasa influenciada por la Reserva Federal ha estado cercana a la tasa de mercado, ¿Pero cómo sabemos *en qué ocasiones*? Aunque llegáramos a saber, por ejemplo, que el 12 de julio de 1995, la tasa de interés estaba en su nivel natural, ¿cómo podríamos relacionar ese hecho con la tasa que debería prevalecer *ahora*? Los analistas de la Reserva Federal podrían ser capaces de decir a los empresarios que la Reserva Federal está adoptando una política más flexible en relación con las tasas de interés. Pero ¿acaso con su política de flexibilización el banco central se está acercando a la tasa de interés de mercado libre desde algún punto superior a ésta, o por el contrario, está alejándose aún más de la tasa de mercado libre, desde el nivel ya artificialmente reducido al cual dicha tasa se encontraba inicialmente? La idea de que los empresarios cometen errores significativos al no poder intuir donde debería estar situada la tasa de interés es como criticarlos por carecer de capacidades sobrehumanas.



Los empresarios conocen, sin embargo, si la Reserva Federal está recortando o haciendo más flexible su política crediticia. Pero el conocimiento más importante para ellos, en este punto, es saber por cuánto tiempo se mantendrá esa política. La Reserva Federal tiene una motivación para actuar contrariamente a cualesquiera sean las expectativas que se forman los empresarios. Si éstos piensan que la Reserva Federal aumentará las tasas de interés, y consecuentemente, habrán de abstenerse de contratar o emplear, asumir nuevos proyectos, dejar de comprar nuevos bienes de capital, etc., entonces la Reserva Federal, al ver las estadísticas sobre el número de nuevas contrataciones, de gasto en bienes de capital, etc., estará *menos* inclinada a elevar las tasas de interés. La Reserva Federal dirá entonces que el crecimiento económico está «bajo control». Por supuesto, lo contrario es igualmente cierto: si la Reserva Federal piensa que los empresarios, quienes se encuentran contratando febrilmente, emprendiendo nuevos proyectos, y así sucesivamente, no sospechan un incremento en las tasas, estará más inclinada a elevar las mismas, pues la economía se está «recalentando».

La tesis de Wagner, mencionada anteriormente, la cual afirmaba que las empresas mejoran su capacidad de analizar a la Reserva Federal, debería complementarse con la observación refleja de que esta institución también es capaz de mejorar su análisis sobre el comportamiento de los empresarios. Los empresarios y la Reserva Federal han entrado en una especie de juego de póquer, por ello, es difícil ver cómo se puede responsabilizar a los empresarios por no siempre adivinar qué carta usará la Reserva Federal.

También debemos examinar el punto de cuáles empresarios tendrán los motivos más fuertes para tomar ventaja prime-



ro que los demás de la política flexible de crédito, y en qué posición quedarán los demás empresarios.

Para simplificar, dividamos a los empresarios en dos tipos, A y B (tal división no es crucial para nuestro análisis; es sólo un medio para simplificar nuestra ilustración). Los empresarios de clase A son aquellos actualmente prósperos, es decir, aquellos que son más capaces de interpretar las condiciones actuales del mercado y predecir su futuro. Los empresarios tipo B son aquellos que están luchando para sobrevivir, perdiendo dinero, o aquellos que desearían serlo pero carecen de recursos, o son menos capaces de anticipar las condiciones futuras del mercado.

Ahora, vayamos al comienzo del *boom*. Estamos en 1996, y la Reserva Federal comienza a flexibilizar el crédito. ¿Hacia dónde fluye esta nueva oferta de créditos? Los empresarios tipo A no tienen la necesidad de mucho crédito. Si desean expandirse, tienen disponible su propio flujo de efectivo. En el estado del mercado anterior a la expansión, ellos eran los más capaces de asegurarse préstamos. Muy posiblemente ya hayan vivido varios auges de mercado y, por tanto, conocedores del mercado, sospecharán que están presenciando el comienzo de otro *boom*. Serán cuidadosos con una expansión bajo tales condiciones.

La situación para los empresarios tipo B es bien distinta. Sus negocios son pocos, quizás inexistentes. Se les ha negado el crédito en el pasado. Aunque *pudieran* saber que están presenciando un *boom* artificial, tendría sentido para ellos «tomar el autobús». Tal como son las cosas, de todos modos están descapitalizados o a punto de fracasar comercialmente. Si cabalgan la ola del *boom*, tendrán un par de años de buena vida.



¡Y quién sabe, de pronto sus negocios podrían llegar a lograrlo! O quizás, construirán una base de clientes suficientemente como para venderla, incluso si eso luego supone para ellos retirarse. En ese caso, podría no importarles que su compañía fracasase al final del día.

Ellos usan el crédito fácil para expandir o arrancar sus negocios. Debemos notar que los empresarios tipo A es mucho menos probable que tengan tal motivación, ya que ellos esperan «vivir la buena vida», debido a que sus negocios ya estaban yendo bien.

A medida que los empresarios del grupo B inician y expanden sus negocios, el auge o *boom* comienza a gestarse. Sin embargo, podemos ver que la situación actual de los empresarios del tipo A ha cambiado:

Claro, para continuar la producción sobre la escala agrandada producida por la expansión de los créditos, todos los empresarios, tanto aquellos que efectivamente expandieron sus actividades como los que producen solamente dentro de los límites en los cuales ellos producían anteriormente, necesitan fondos adicionales por cuanto los costos de producción son ahora más altos. (Mises, Acción Humana)

Aunque los empresarios más hábiles sospechan que la expansión es artificial, la mayoría no puede darse el lujo de cerrar sus negocios mientras la burbuja del *boom* dura. Al no poder hacerlo, ellos se ven forzados a competir crecientemente con los del grupo B por acceder a los factores de producción.

Por ejemplo, tomemos a la compañía del grupo de empresarios tipo A, «Software Sensible, Inc.» y la compañía del grupo de empresarios tipo B, «Dotty Dotcom». Al estar repleta de



capital de riesgo y poseer «un faraónico plan de negocios», Dotty Dotcom está atrayendo a los mejores ingenieros en sistema Java con salarios como los de la compañía «SensibleSoftware», mientras lanza al mercado «opciones bursátiles» que podrían valer millones luego de su vencimiento (estamos en presencia de inversiones en bienes de capital de orden superior, dado que los ingenieros son requeridos fundamentalmente para proyectos más complejos, que típicamente pueden tomar varios años para ser completados). «SensibleSoftware» simplemente no puede darse el lujo de perder a todos sus mejores programadores contra Dotty. Debe competir con ellos.

Sin embargo, para poder hacerlo, SensibleSoftware debe tomar ventaja del mismo crédito fácil que Dotty está utilizando para respaldar sus ofertas de compra de factores de producción en el mercado. A la tasa de interés del mercado existente al principio del *boom*, SensibleSoftware ya estaba ofertando tanto como consideraba marginalmente lucrativo por bienes de producción. Así que los empresarios del tipo A, les guste o no, son también forzados a participar en el *boom*. Su esperanza reside en que la solvencia intrínseca de sus negocios y el hecho de que ellos han expandidos sus actividades de modo menos entusiasta que los empresarios tipo B, harán que puedan sobrevivir al colapso del mercado, quizás con apenas unos pocos despidos.

O tomemos el caso del gerente de fondos mutuales perteneciente al grupo de empresarios tipo A, quien sospecha que los precios de las acciones están artificialmente altos. Si él simplemente transformara sus fondos en efectivo, y pretendiera permanecer sentado a la vereda esperando que pasara el *boom* artificial, su posición sería precaria. Todos sus clientes se irían,



y nunca sobreviviría para contemplar el colapso del mercado que le demostraría haber estado en lo correcto. Con el objeto de permanecer en el comercio, deberá continuar invirtiendo en acciones, quizás mantener un poco más de dinero en efectivo de lo usual, y tener cuidado con las señales de cambio económico.

Nuestro análisis de los bancos procede de la misma manera. Precisamente los prestamistas marginales, aquellos con la menor capacidad para evaluar los riesgos crediticios, son los que tienen menos que perder y más que ganar de una participación entusiasta en el auge de mercado. Serán quienes sean susceptibles de poseer la motivación más poderosa para expandir los créditos. Los prestamistas más prudentes son eventualmente forzados a entrar en este juego, a fin de poder competir. El problema se complica por la tendencia de entes como el Fondo Monetario Internacional, los bancos centrales y otros cuerpos gubernamentales a interferir y rescatar a los grandes inversionistas cuando éstos se meten en problemas. Ya hemos mencionado el préstamo del rescate mexicano y el rescate montado luego del colapso del Long Term Capital Management, como dos ejemplos prominentes del problema del riesgo moral. ¡Si se te prometen todas las «maduras» de un préstamo riesgoso en caso de que el deudor a quien financias triunfe en su proyecto, pero a la vez se te protege en caso de que éste fracase por la posibilidad de obtener un rescate, será mucho más probable que efectúes el préstamo!

Nuestra división de empresarios tipo A y B completa la explicación de la diferencia radical entre un *boom* artificial y una expansión resultante por el incremento del ahorro. En la segunda, los empresarios tipo A son capaces de darse cuenta de que los consumidores realmente desean que el proceso de



producción sea más largo, así como una mayor inversión en bienes de capital, como se deduce del incremento de ahorros. Por lo tanto, están ansiosos de sacarle provecho. A los nuevos créditos. No hay razón para acudir a los empresarios tipo *B* para encontrar tomadores de los nuevos fondos disponibles.

Claro está, no existe tal división radical entre las habilidades empresariales de los empresarios tipo *A* y *B*. Ésta fue introducida sólo para simplificar la discusión anterior, pero las ideas fundamentales permanecen intactas en situaciones más realistas.

Otra fuente de inversiones mal planificadas derivadas del *boom* del mercado, en adición a las resultantes de equivocaciones en la ponderación de las preferencias temporales de los consumidores, son las que resultan de equivocaciones en la evaluación de las preferencias interpersonales: ¡Los empresarios del tipo *B* son aquellos a quienes los consumidores menos interesa capitalizar! Una de las fuerzas correctivas en operación durante la caída del mercado es el hecho de que el capital es recuperado de manos de los incompetentes empresarios tipo *B* a las de los perspicaces empresarios tipo *A*, quienes pueden satisfacer mejor los deseos de los consumidores.

La explicación austriaca engrana bien con la experiencia de auge y caídas reales del mercado. Por ejemplo, un arquitecto con quien trabajé por muchos años estaba bien al tanto de que estábamos en una fase de auge de mercado. Este caballero me contó haber presenciado la barrida de propiedades de bienes raíces en Connecticut a finales de los ochenta. Esperaba otra baja en el mercado, pero pese a ello expandió de todos modos su negocio. Sencillamente, había ofertas de trabajo que sabía que se le iban a presentar, las cuales no podía darse el lujo de prescindir.



Mientras tanto, al estar los contratistas establecidos tan ocupados, nuevos contratistas aparecieron por todos lados. Cuando sobrevino la baja económica en 2001, un contratista local me dijo: «Algunos sujetos van a ir a la quiebra, pero de todos modos ellos nunca debieron haber ingresado a este negocio». Como observó el economista Roger Garrison de la *Auburn University*, al hacerme comentarios sobre este capítulo:

En mis clases, más que en mis escritos, a menudo me he referido al «postulante marginal de préstamos» para explicarlo todo (tus empresarios tipo B). Al nivel operacional, el margen relevante es la solvencia de quien pide prestado y no un octavo (u otro número) de una diferencia porcentual en las tasas de interés.

EL JUEGO DE LAS TASAS DE INTERÉS

Como señala Wagner, la idea de que el ciclo austriaco dependa en errores sistemáticos y previsibles por parte de los empresarios surge de la confusión entre resultados individuales y resultados agregados. Ciertamente, un planificador socialista omnisciente en perfecto control de la economía, quien por obra de algún milagro haya podido resolver el problema del cálculo económico en ausencia de un mercado para el capital, no optaría por desalinear la estructura temporal de producción. Pero en una economía de mercado, como señala Wagner, las «variables estándar de macroeconomía, tasas de crecimiento, niveles de empleo y tasas de inflación no son objetos de escogencia para nadie, sino más bien resultados emergentes de procesos económicos complejos».

Me gustaría introducir una última metáfora para aclarar la afirmación de Wagner. Imaginemos un pueblito situado en una



verde pradera. Es un pueblo pequeño y ordinario, salvo por el hecho de que la alcaldía del pueblo ha adquirido una extraña habilidad y ha escogido usarla de la manera más curiosa. De algún modo, la alcaldía ha encontrado una manera de confiscar el 50% de los bienes guardados por los residentes, incluyendo dinero, todos los días a media noche. No hay posibilidad alguna de esconder las riquezas. Presos por una fantasía revolucionaria para la redistribución de los recursos sociales, la alcaldía ha decidido que cada mañana a las seis de la mañana depositará, en medio de la pradera, todos los bienes confiscados, disponible a cualquier transeúnte que quiera hacerse con algo.

Es obvio que esta iniciativa es incapaz de hacer que el pueblo, en su conjunto, esté mejor. De hecho, ya que ahora todos pasarán tiempo tratando de tomar tantas riquezas como puedan, el pueblo estará en peor situación (obviamente, antes de que comenzara este programa de la alcaldía ellos tenían mejores cosas que hacer, ya que no estaban caminando por la pradera a las seis de la mañana). Algunos de los residentes en peor situación pueden quedar ocasionalmente bien, pero a medida que el tiempo pasa, el efecto neto de la pérdida de productividad también tenderá a castigarlos a ellos. Nuestro proceso también alterará la distribución de la riqueza, desplazando ésta de aquellos que mejor satisfacen las necesidades de los consumidores a aquellos que son mejores agarrando cosas en la pradera.

Con todo, no incurren en un error económico aquellos vecinos que llegan a la pradera a las 5:55 todas las mañanas. Después de todo, están regidos por un fenómeno que no pueden controlar. Cada una de sus decisiones al nivel «micro» individual los induce a participar a pesar del



hecho de que, a un nivel «macro» agregado, la actividad malgasta los recursos. Hay un solo error necesario para generar esta actividad derrochadora; a saber, la miope política de la alcaldía del pueblo.

Durante una expansión del crédito, los empresarios se encuentran en una posición similar. Por una parte podrían sospechar que la febril actividad en la cercanía de la pradera en el largo plazo es improductiva. Por otra parte, se dan cuenta de que no pueden producir sin recursos, sin ser capaces de asegurar el acceso a los factores de producción. En la medida en que esos factores están siendo colocados en la pradera todos los días, los empresarios deben ir y competir para emplearlos. Existen muchos planes de largo plazo en vías de ejecución que requieren el acceso a esos factores. En muchos casos no es financieramente posible detener esos planes hasta que la expansión iniciada por el banco central haya terminado.

Anthony M. Carrilli y Gregory M. Dempster, en un informe del *Review of Austrian Economics*, examinan la teoría austriaca de los ciclos económicos desde la perspectiva de la teoría de juegos. Como se señaló anteriormente, los austriacos tienden a atribuir una aplicación limitada a la teoría de juegos para examinar los intercambios de mercado. No obstante, la relación entre los inversionistas y la Reserva Federal es en muchas maneras semejante a un juego.

Carilli y Dempster emplean un sencillo modelo de teoría de juegos para ayudar a explicar el rol de las expectativas y la teoría austriaca de los ciclos económicos. La Reserva Federal actúa como «El Casino». Los inversionistas son los jugadores. El mejor resultado neto para todos ocurre cuando ninguno toma ventaja de las bajas tasas de interés artificiales. Pero para



cualquier jugador individualmente considerado, el peor resultado acontecerá si él deja de aprovecharse de las bajas tasas en tanto que todos sus competidores *efectivamente* lo hacen. Finalmente, el mejor resultado para cada jugador ocurre cuando él o ella toman ventaja de la expansión de crédito mientras que sus competidores dejan de hacerlo. Ya que ningún empresario puede contar con sus competidores para decidir abstenerse del crédito fácil, su mejor jugada es hacer que su «autobús» cruce el desierto primero que todos.

Anteriormente, teníamos un solo conductor de autobús, que representaba a los empresarios, manejando un solo autobús, representando la economía. Los pasajeros (los consumidores) habían votado por un nivel de aire acondicionado para el viaje, pero la Reserva Federal había reemplazado el voto de ellos con su propio voto.

Para incorporar la perspectiva de la teoría de juegos, necesitamos imaginar a varios autobuses cruzando el desierto, cada uno con su propio conductor. Mientras tanto, dispersas a lo largo del desierto se encuentran muchas estaciones de servicio, con suministros limitados de combustible, donde los conductores pueden recargar sus tanques. Los conductores están compitiendo por los pasajeros, quienes en gran medida abordarán un autobús en particular, tomando en cuenta la combinación de confort y rapidez que el conductor les ofrezca. Los conductores, a la par que saben que carecen de las preferencias reales de los pasajeros relativas al uso del aire acondicionado, desconocen cuáles son esas preferencias, o de qué manera la temperatura que se les ha indicado tiene que ver realmente con esas preferencias.



En particular, los conductores (empresarios) que primero se aprovechan de una aparente baja preferencia temporal de los pasajeros tienen el mejor chance de atravesar el desierto. Ellos llegarán primero a la estación de servicio intermedia y tendrán la primera opción sobre el escaso combustible disponible para completar el viaje. Mientras tanto, los conductores que dudaron en usar la aparente baja preferencia temporal puede que no hayan atraído a pasajero alguno.

Además, a medida que la supuesta preferencia de aire acondicionado (la tasa de interés) se reduce, ella atrae a más conductores de autobuses al negocio, muchos de los cuales no están realmente calificados, pero puede que no tengan más alternativas para triunfar en la vida que aprovechar la oportunidad que se les presenta. Quizás, después de todo, puedan atravesar el desierto.

Está claro que la situación descrita está lejos de ser óptima. Cuando quiera que la Reserva Federal implante una supuesta demanda de aire acondicionado (consumo actual) que esté muy por debajo de la demanda real, muchos autobuses fracasarán al intentar cruzar el desierto. Intentar recuperarse del problema (liquidar las inversiones fallidas, o lo que es igual, dentro de nuestro ejemplo «enviar las grúas») añade costos innecesarios a la producción, gestando las pérdidas sobrevenidas en el período de declive. Pero es difícil ver por qué había que culparse a los conductores de autobuses.

Una de las teorías más famosas de la economía es la *Ley de Say*, originalmente formulada por Jean Baptiste Say: la oferta de un bien en el mercado siempre representa la demanda de otros bienes. Si yo vendo manzanas, esto se debe a que estoy intentando utilizar la renta obtenida para comprar bananas.



Claro, pueden existir demasiado o demasiado poco de un bien particular en el mercado en un momento dado, *dado su actual precio*. Pero hemos visto que en el libre mercado tales situaciones se corrigen rápidamente: si el precio de un bien es muy elevado, algunos vendedores se verán frustrados en su intento por vender tales bienes, y estarán motivados a rebajar sus precios. Si el precio es muy bajo, algunos compradores se verán frustrados en su intento por adquirir bienes y estarán motivados a ofrecer más por ellos.

En ausencia de interferencias con el funcionamiento del mercado, tales como pisos o techos legales para un precio, no se producirá una sobreoferta o una escasez persistente de bienes o servicios. Pero como vimos en el capítulo anterior, la fijación de precios puede hacer que esto cambie. Al establecer los gobiernos un salario mínimo, y permitir que los sindicatos ejerzan coerción para lograr salarios fuera del mercado para sus miembros, se promueve un exceso de oferta de trabajo en el mercado o, como usualmente nos referimos a este fenómeno, desempleo.

Si bien es verdad que todos los bienes ofertados representan una demanda por otros bienes, no todos los bienes son demandados inmediatamente. Una parte de la oferta es la demanda de bienes presentes, y otra parte es la demanda de bienes que el oferente espera que estén disponibles en varios momentos en el futuro. El oferente (éstos son, el trabajador, el capitalista o el empresario), habiendo intercambiado exitosamente su producto por dinero, expresa una demanda futura al ahorrar parte de la renta obtenida. Es precisamente el poner a un lado la demanda



inmediata lo que crea disponibles recursos para ser empleados a fin de crear bienes de capital, que a su vez son utilizados para hacer bienes de consumo para satisfacer demandas futuras.

El capital tiene estructura porque nuestros planes obedecen a una estructura. Todos los planes son ejecutados en el curso del tiempo. Un bien de capital particular entrará en un plan en una etapa específica en el camino de producción de un bien de consumo. Podemos llamar esto la estructura temporal de la oferta. La demora tendrá una estructura similar: algunos bienes serán consumidos a través de largos períodos de tiempo, algunos bienes serán puestos de lado para su uso posterior, y el dinero es puesto de lado por quienes planean usarlo para adquirir bienes de consumo en un momento posterior. Dependiendo de cuán alineadas estén las estructuras temporales de la oferta y de la demanda, será posible que la economía funcione más armoniosamente. El precio de mercado que genera esa alineación es la tasa de interés: el precio por el uso del tiempo. Cuando el Banco Central establece una tasa de interés, está comprometiéndose a fijar temporalmente los precios en el mercado. La esencia de esta situación no es especialmente distinta a cualquier otro tipo de fijación de precios. Pero dado que el mercado es por el uso del tiempo, los efectos negativos del precio artificial demoran en aparecer. (¡Sería improbable que el Estado adoptara, deliberadamente, intervenciones en el mercado por el uso del tiempo para el cual los efectos negativos aparecerían inmediatamente pero los positivos solamente mucho después!) Y debido a ese retraso temporal, es más difícil rastrear la causa particular de los problemas futuros —después de todo, los resultados iniciales de una tasa de interés artificialmente rebajada parecieran ser enteramente saludables.



La teoría austriaca de los ciclos económicos no se fundamenta en el hecho de que los empresarios demoran o son incapaces de aprender de los mercados. Por supuesto, el error es parte fundamental de la susodicha teoría —siendo el error en este caso el encubrimiento que hace el banco central de que puede adivinar las tasas de interés «correctas» mejor que las decisiones libres de quienes prestan y piden prestado.





CAPÍTULO 14

INSEGUROS A CUALQUIER VELOCIDAD

SOBRE CÓMO MEJORAR EL MERCADO A TRAVÉS DE LA REGULACIÓN

SEGURIDAD DE LOS PRODUCTOS

Cuando consideramos la posibilidad de un mercado libre de regulaciones, una pregunta que surge frecuentemente es cómo los consumidores pueden, sin una intervención gubernamental, protegerse de productos inseguros.

La seguridad no es un valor absoluto que automáticamente destrona los demás. La seguridad en las autopistas aumentaría si todos se desplazaran en vehículos multimillonarios ultraseguros, o también, si todos fueran forzados a conducir a cinco kilómetros por hora. El solo hecho de que nadie sugiera implementar semejantes propuestas ilustra que hasta los más arduos defensores de la protección de los consumidores comprenden que la seguridad debe ser examinada a la luz de otros factores. Los productos no necesitan ser «absolutamente seguros», sea lo que sea que esto signifique, sino simplemente «suficientemente seguros». Sin embargo, los



esfuerzos gubernamentales para asegurar que los productos son suficientemente seguros han tropezado con barreras infranqueables. Habiendo intervenido el mecanismo de los precios libres, el Gobierno no tiene manera de calibrar cuál es el balance que los consumidores prefieren entre seguridad, costos, conveniencia y otras características de los productos.

En un mercado sin trabas, el esfuerzo empresarial por hacer beneficios a través de la satisfacción de la demanda de los consumidores es quien guía ese balance. Imaginemos que el mercado de sierras eléctricas se encuentra en un estado de reposo, donde también sucede que todos los productores están fabricando sierras que son igualmente seguras. Ahora bien, los productores, en un esfuerzo por hacer ganancias, han reducido los costos para producir tales sierras al mínimo nivel posible, dados los medios de que disponen. La competencia también empujará a esos empresarios a hacer las mejores sierras posibles al menor costo. Así, cualquier mejora del producto en términos de la seguridad al consumidor sólo puede producirse con un incremento en los costos.

Ahora imaginemos que hay mejoras en la seguridad que al menos algunos consumidores valoran más que los costos de añadir las mismas.

Esto significa que existen factores de producción, sean ingenieros de seguridad, inspectores de calidad, dispositivos de apagado automático, etc., que están subutilizados en satisfacer las demandas de los consumidores, y en consecuencia se les fija un precio inferior al nivel que posee su capacidad para proveer satisfacción de los consumidores. La discrepancia entre los precios de los factores de producción y



los precios de los productos de los consumidores finales que aquellos pudieran producir abre una oportunidad para la ganancia empresarial. Un empresario puede comprar aquellos recursos subvalorados y utilizarlos para crear un producto que se venderá por encima de sus costos. Tenemos buenos motivos para pensar que un empresario, en la búsqueda incesante por encontrar fuentes adicionales de ganancia, se dará cuenta, de que existe una discrepancia y actuará en consecuencia para eliminarla.

Es cierto, el proceso de mercado no garantiza que estas oportunidades siempre serán percibidas. Sin embargo, más allá de la búsqueda de ganancias, no existe un procedimiento, distinto a la adivinanza, para descubrir esas oportunidades. Más aún, adivinar sin disponer de precios, si bien esporádicamente pudiera producirse el resultado correcto, ¡no provee siquiera de un modo para detectar el éxito luego de que éste se haya producido! Los empresarios disponen de un proceso de retroalimentación que les permite saber si hicieron un buen trabajo al estimar la demanda de los consumidores o conocer si la empresa fue lucrativa. Por otra parte, si el gobierno interviene en el mercado de sierras eléctricas y ordena la colocación de algún dispositivo, destruye el mismo mecanismo por el cual es posible descubrir si los consumidores valoran tal dispositivo más que su costo. Ya que todas las sierras eléctricas tendrán el referido dispositivo de seguridad a partir de este momento, los consumidores deben pagar el mismo, independientemente de si lo desean o no. Nadie puede decir si los consumidores encuentran razonable este balance, ya que no están en capacidad de expresar sus preferencias escogiendo entre sierras con el dispositivo y sierras sin el mismo.



No hay siquiera garantía de que al exigir algún dispositivo de seguridad el gobierno esté disminuyendo nuestra seguridad, al pasar por alto otro elemento de seguridad más importante. Michael Levin, en su artículo publicado en la revista *Free Market* titulado «Labeling Consumer Choice» («Etiquetando la preferencia del consumidor»), habla de su sorpresa al encontrarse con que el gorro de la chaqueta nueva de su hijo no tenía cuerda de ajuste. La razón por la cual el fabricante había removido este dispositivo había sido la presión ejercida por la Comisión de Seguridad en los Productos al Consumidor. Apparently, a algunos niños se les había atascado la cuerda de ajuste en algo y se habían lesionado con ello. Pero quizás el riesgo de neumonía en climas fríos es superior al riesgo (mínimo) de que la cuerda se atasque con alguna cosa. ¿Quién sabe? El gobierno encontró un par de casos en los que se produjo un daño y encontró la oportunidad de «actuar decididamente». Pero, tal como Levin señala: «Sin embargo, en medio del vendaval helado de Nueva York, mi hijo no encuentra cómo puede hacer para apretarse el gorro».

Cuando fue confrontado con estos argumentos, un amigo mío comentó: «De acuerdo, pero yo no tengo tiempo para investigar la seguridad de cada producto que compro, mientras que los del gobierno sí pueden emplear gente que lo hagan a tiempo completo».

Ciertamente eso es verdad. Si se dejara por completo a todos los consumidores para determinar por sus propios medios la seguridad de un producto, el mundo sería un lugar más inseguro. Pero en esta preocupación está implícita la idea de que si el gobierno no llena ese rol, entonces nadie puede. Esto pasa por alto otras fuentes importantes de información para incrementar la seguridad de los productos, que podrían funcio-



nar incluso más efectivamente que en la actualidad, en un mercado sin trabas. No sólo existen esas fuentes, sino también tienen la ventaja distintiva de que la decisión de utilizarlas es potestativa. Quizás no me importe cuán segura es mi sierra eléctrica, siempre que corte árboles rápidamente. En tal caso, ¿por qué tengo que ser obligado a pagar por evaluaciones de seguridad que no me interesan?

Una fuente privada de información sobre seguridad de los productos son las publicaciones de consumo independientes, tales como *Consumer Reports* («Reportes de Consumo»). Mientras ellos proveen a los consumidores con buena información hoy por hoy, la demanda por información sobre seguridad de los productos, y consecuentemente su oferta, está limitada por el hecho de que esos grupos compiten contra la información «gratuita» sobre la protección de los consumidores proveniente de fuentes gubernamentales. (No es gratis para nosotros, como contribuyentes, por supuesto, sino porque pagamos por ella independientemente de que la usemos o no, ya que no hay costo adicional por hacer uso de ella en nuestro rol como consumidores.) Algunos grupos religiosos o étnicos también poseen la tradición de aplicar estándares privados en la seguridad de los productos que consumen, como es el caso de la designación *kosher* de las comidas.

Dale un vistazo a cualquier aparato eléctrico que poseas y verás una marca «UL» que significa «Underwriters Laboratories». La marca «UL» es aplicada a tanto como a 17 MM de productos cada año, para mostrar que el producto posee un estándar de seguridad. La marca UL ha estado suministrando este servicio por más de 100 años, mucho antes de que los reguladores comenzaran su faena regulatoria en el mercado. También es completamente privada una compañía con 6.000





empleados que examinan 20.000 diferentes tipos de productos. Sus marcas de acreditación no se imponen a nadie. La existencia de organizaciones como Underwriters Laboratories depende del hecho de que la mayoría de las empresas considera desventajoso matar a sus propios clientes, porque *tenderá* a darles mal nombre y porque los estudios de *marketing* han mostrado consistentemente que los muertos consumen mucho menos avidamente que los vivos.

Siempre existe el riesgo de que una organización de acreditación pueda ser capturada por algún cliente importante y tornarse menos rigurosa al evaluar los productos de ese cliente. Sin embargo, utilizar ese miedo para justificar la imposición de estándares gubernamentales de seguridad en los productos es un razonamiento engañoso que yerra por dos razones. Primero que nada, porque simplemente asume que las agencias gubernamentales son inmunes a tales problemas de captura. La Escuela de Escogencia Pública desde hace mucho ha demostrado la falsedad de esa idea.

El segundo problema que ignora es el hecho de que la competencia es el mejor amigo de los consumidores, tanto aquí como en cualquier otra parte. En un mercado sin trabas, si una entidad no está siendo rigurosa con sus propios estándares, se presenta una oportunidad para que los competidores se roben la clientela y hagan una ganancia a costa de señalar esa debilidad. Ésa es, en mi opinión, la fuente más significativa de información sobre la seguridad de cualquiera de los productos de una compañía, a saber, *sus competidores*. Nadie más en la economía tiene tanta motivación para estudiar los tornillos que fabrica la compañía A como el competidor, la compañía B fabricante de tornillos. Los medios por los cuales se propaga esa información al consumidor constituye la publicidad. Los ejemplos



de las compañías que han dependido fuertemente en la publicidad de los elevados estándares de seguridad de sus productos incluyen a Volvo y Michelin.

La evidencia empírica sobre la seguridad de los productos corrobora nuestras consideraciones teóricas. El economista Ronald Coase describe de la siguiente manera los resultados de un extensivo estudio hecho por Sam Peltzman sobre la regulación de medicinas en EEUU (*Essays on Economics and Economists*): «Las ganancias (si es que hubo alguna) que resultaron de excluir medicamentos inútiles o dañinos se vieron mucho más que excedidas por las pérdidas causadas por medicamentos que no pudieron ser mercadeados, como resultado de la regulación». Por otro lado, Jacob Sullum, articulista en la revista *Reason*, también señaló, en su artículo «La seguridad que mata» («Safety that Kills»), que muy posiblemente las regulaciones federales de seguridad aérea cuestan vidas. Sullum también observa en otro artículo «La ceguera alcohólica» («Alcohol Blindness») que, debido a las regulaciones federales, hay grandes restricciones en mencionar los beneficios a la salud derivados del consumo leve de alcohol. Adicionalmente, la economista Incola Tynan ha hecho investigaciones extensas, indicando que la socialización del agua durante el siglo XIX en Londres, hecha en nombre de la salud pública, a menudo ha creado las grandes epidemias que estaba supuesta a prevenir. Además, los proveedores privados de agua ya poseían seguridad en el suministro del agua, mucho antes que actuara el gobierno.

Las personas tienen distinta tolerancia al riesgo, y diferentes opiniones sobre los beneficios derivados de actividades riesgosas. Frente a este problema, las regulaciones gubernamentales, con su aproximación por igual a todas las situa-



ciones, terminan por convertirse en un intento de algunos por imponer su propia opinión sobre los demás. Ellos están inseguros a cualquier velocidad.

CELENRANDO LAS MOLESTIAS

La calidad de los productos está muy relacionada con la seguridad —en algunos casos, como el de las sogas para practicar el Bungee, la «calidad» es un sinónimo de la «seguridad». Esta es otra área en la que algunas personas han observado que existe una falla de mercado y, por tanto, una necesidad de que el gobierno «intervenga y corrija» los resultados del proceso de mercado.

En particular, un producto que generalmente ha sido denunciado por su baja confiabilidad es el *software* de computadoras. El columnista sobre asuntos de alta tecnología del *Wall Street Journal*, Walter Mossberg, escribió una columna un par de años atrás titulada «Estoy cansado de la manera como Windows se cuelga», en la cual criticada la confiabilidad del *software* de su computadora personal. Como observó Mossberg, «las computadoras sólo deberían funcionar, todo el tiempo». De un modo similar, Dan Gillmer, columnista del periódico *San José Mercury News* se quejó de «la actitud (de la industria técnica) con respecto a la confiabilidad y servicios al consumidor, la cual ha sido escandalosa».

A través de los años, cualquier número de otros escritores han sondeado temas similares: que los sistemas de computación se cuelgan constantemente; que no hay excusa que justifique la presencia de un solo defecto en *software*; que si los programadores construyeran puentes nos daría miedo atravesarlos, y así sucesivamente. Desde su punto de vista, los defectos del



software representan una cuestión moral, en vez de un simple resultado del balance harto conocido entre sistemas alternativos, costos y calidad. Para ellos, no existe posibilidad de haber un balance: los defectos son una falta moral y, por tanto, debe asegurarse una completa ausencia de defectos, sin importar lo que suponga alcanzar esa meta en terminos de costo y sistemas.

Lo que todos estos escritores alegan, con conocimiento o sin él, es que en el mercado del *software*, se ha violado la soberanía del consumidor. En su parecer, los consumidores preferirían programas de *software* libres de defectos, *cualquiera que fuese el costo*, pero las codiciosas compañías, pensando solamente en sus ganancias, de alguna manera imponen programas de *software* de inferior calidad sobre los consumidores, para su beneficio.

¿Pero acaso conseguir *softwares* libres de defectos favorece siempre los mejores intereses de los consumidores? Veamos un ejemplo. Una vez fui a trabajar para una sociedad que negocia acciones utilizando el capital de los socios. En esa empresa, la gente que especifica el *software*, la gente que gerencia su desarrollo, la gente que paga por ese desarrollo, y los usuarios finales, son todos la misma gente. Existía muy poco riesgo de que esas personas, en su rol de gerencia, desarrollo, capitalista y usuarios estuvieran malinterpretando su propio interés como usuarios del producto final. No obstante, yo estaba asombrado por la prisa con la que los susodichos pusieron mi primer producto en uso, prácticamente sin haberlo probado antes. Uno de los socios me explicó que esto no era una imprudencia o temeridad, sino consecuencia de un simple cálculo contable. Para una compañía, encargada de crear sistemas de comercialización de acciones automatizado, una medida de su eficiencia sería la tasa de aciertos en los intercambios de comercialización



(esto es, intercambios que los diseñadores del sistema quisieron que el sistema automatizado hiciera), menos los fallos en la medición de los intercambios. Si el costo promedio para una mala transacción es \$6.000, y el beneficio promedio de una buena es de \$4.000, entonces una vez que el sistema haya generado 61% de buenas transacciones, es buen negocio. Cualquier ensayo de prueba del sistema previo a su lanzamiento comercial más allá de ese punto le está costando dinero a la empresa. Las futuras pruebas podrán hacer el sistema más lucrativo, pero una vez que alcance 61% de confiabilidad, vale la pena comercializarla.

Luego de la publicación de la columna de Mossberg, una mujer escribió, diciendo: «Yo nunca tengo que resetear mi refrigerador, no importa lo que ponga dentro de él». Pero un refrigerador siempre hace lo mismo con todos los productos —los mantiene frío. No tiene que conectarse a los repollos, formatear los *waffle* o recalcular cuán amargos son los rábanos o hacer una revisión ortográfica de las etiquetas de los pepinillos. De hecho, continúa enfriando, incluso si no tuvieras ningún alimento dentro de él — algo que consideramos una molestia en una pieza de *software*. Un refrigerador es un artefacto bastante sencillo, por lo que un ingeniero de refrigeración podría explicarnos su funcionamiento interno en más o menos media hora. Por otra parte, los sistemas de computación modernos están entre los artefactos más complejos que los seres humanos hayan construido jamás. Para alcanzar un moderado entendimiento de los trabajos internos de Windows o Linux, empezando por lo más básico, tomaría años.

Quejándose más o menos de lo mismo, Gillmor escribe «Las aplicaciones que usamos en casa no colapsan». Pare-



ciera que este escritor no está en conocimiento de la existencia de los técnicos que reparan lavadoras, plomeros, electricistas, técnicos de teléfonos y de las docenas de otros oficios que nos ayudan a hacer el mantenimiento de nuestros hogares.

Las fantasías acerca de la vida es un mundo ideal en donde existe una abundancia de todo, son irrelevantes para la economía. En un mundo como ése ya no existirían los bienes económicos y la ciencia de la economía dejaría de tener importancia. A qué dudarlo, los consumidores celebrarían el disponer de programas de *software* contentivos de todas las características que ellos quisieran usar, que no tuviera algún defecto, y que simplemente apareciera en su disco duro sin costo alguno. Pero aquí, en el mundo real, donde los recursos son escasos, debemos escoger a *A* a la vez que renunciar a *B*. Es posible hacer más confiable los programas de *software* sólo dejando de lado algunas propiedades, o incrementando el costo para desarrollarlas, o ambas cosas. Las preferencias de los consumidores con respecto a este inevitable balance compensatorio están contenidas en sus compras actuales.

Gillmor dice: «Los consumidores no sólo evalúan la posibilidad de que los precios bajos pudieran significar un servicio de peor calidad... La gente tiene que ser condescendiente con aquellas compañías que proveen calidad, y tienen que estar dispuestos a pagar más». Este escritor no considera que los consumidores podrían conocer perfectamente que hay un balance entre el precio y la calidad del servicio, y podrían por ello escoger racionalmente un precio inferior a costa de la calidad del servicio brindado. Alguien que utilice una compañía de corretaje por Internet podría resolver



que al ahorrarse \$15 por transacción bien vale la pena sufrir el costo de un servicio que durante una hora al mes estará indisponible (por las fallas del servicio de Internet, por ejemplo). ¿Por qué no puede un consumidor hacer dicho balance si considera que le interesa?

Incluso en el mercado más dominado por Microsoft —el de sistemas operativos de PC—, los consumidores son capaces todos los días de tomar sus propias decisiones acerca de la calidad del *software*. Para el momento en que Gillmor escribía sus comentarios, existían dos grandes variedades de Windows en el mercado. Windows 98, el más económico de los dos, estaba mucho más propenso a colapsar que Windows NT, el programa más caro (en términos de tiempo de aprendizaje y costos administrativos, como también en su precio inicial). Este hecho fue advertido en las reseñas y columnas de recomendaciones a los consumidores. Aun así, éstos optaron por el Windows 98. ¿No deberían tener ellos esa opción?

Independientemente de lo que uno pueda pensar sobre el grado de «poder de mercado» que Microsoft posee, ciertamente esta empresa gasta una gran cantidad de tiempo y esfuerzo sacando nuevas versiones de sus productos. Como suelen lamentarse los usuarios, las nuevas versiones tienden a enfocarse en nuevas propiedades, y generalmente contienen el mismo número de defectos que los anteriores. Pero si a los consumidores realmente les importaran más los defectos que las nuevas propiedades de estos productos, entonces, incluso desde una posición de monopolio, ¿no querría acaso Microsoft concentrarse en esa área, a fin de vender más adaptaciones?



No hay razón para concluir en que los consumidores no están obteniendo en líneas gruesas el nivel de seguridad que ellos desean ver en el *software*, dada la escasez de recursos disponibles para producir *software*. (Digo «en líneas gruesas», dado que los austriacos no creen que sea posible alcanzar el estado permanentemente en equilibrio de la economía de giro uniforme). Pero imaginemos que los empresarios han cometido un error general, y desestimaron ampliamente el deseo de los consumidores por obtener *software* de calidad. Explícita o implícitamente, los puntos de vista como el descrito arriba contienen peticiones al gobierno para que haga algo con este problema. Muchos promotores de la intervención gubernamental creen que una vez que ellos hayan encontrado un área en la cual el comportamiento del mercado es, en algún sentido, menos óptimo, habrán justificado completamente la intervención gubernamental. Pero como lo señala Ronald Coase, apenas habrán comenzado: incluso si la mayoría del *software* es, en algún sentido, «demasiado defectuoso», ¿qué evidencia existe de que algunas intervenciones gubernamentales podrían mejorar la situación? Una sugerencia común es aplicar un sistema de licenciamiento para ingenieros de *software*. Sin embargo, tales esquemas, al aumentar los costos de entrada, sirven para proteger el salario de aquellos que pueden adquirir las licencias, y para aumentar el costo del *software*. No existe evidencia de que los practicantes que poseen, por ejemplo, un título de bachiller en ciencias de computación producen un *software* que es más fiable que aquellos que han entrado al campo sin entrenamiento formal alguno. ¿Quién puede juzgar mejor la capacidad de los ingenieros de *software* para acometer una tarea concreta que los empresarios que los contrataron? ¿Quién conoce mejor «las circunstancias



particulares» de lugar y tiempo? El intento por reemplazar las preferencias actuales de los consumidores, tal como ellas se expresan en su disposición por pagar precios reales por productos reales, con musas imaginarias sobre un mundo ideal en donde los fines son alcanzados sin gastar ningún medio, está condenado a la decepción. Semejante frivolidad no es una lucha por alcanzar un estándar irrealizable, como tampoco luchan quienes se la pasan soñando. Más bien sucede que estas ideas, cuando son respaldadas por aparato estatal, sólo sirven para lidiar arruinar nuestra habilidad de crear los bienes más deseados (pero irremediablemente imperfectos) que, de hecho, nuestro talento, igualmente imperfecto, puede crear.





CAPÍTULO 15

UN HOMBRE RECOGE LO QUE OTRO DERRAMA

SOBRE LAS EXTERNALIDADES, POSITIVAS Y NEGATIVAS

LA TEORÍA DE LAS EXTERNALIDADES

El economista británico A.C. Pigou tuvo un papel instrumental en el desarrollo de la teoría de las *externalidades*. La teoría examina casos donde los costos o beneficios de actividades se «derraman» sobre terceras personas. Cuando lo que se impone un costo sobre terceras personas, esa situación es conocida como *externalidades negativas*. Cuando las terceras personas se benefician de una actividad en la cual no han tenido parte, el beneficio se conoce como *externalidades positivas*. El estudio de las externalidades, como parte de la *economía del bienestar*, ha sido un área activa de investigación desde los esfuerzos iniciados por Pigou a comienzos del siglo XX.

Hay ejemplos clásicos que ilustran cada tipo de externalidad. La contaminación ambiental es un típico caso de externalidad negativa. Digamos que opero una fábrica a lo largo de un río, que se dedica a hacer muñecas de plástico. Como resultado de mi proceso de producción, se desechan cierto lotes de plástico



en el río. Esto impone un costo terrible en la gente que vive aguas abajo, porque, como todos saben, el desperdicio de plástico huele muy mal. Si mis clientes o yo no tenemos que pagar ese costo, nuestra decisión sobre cuántas muñecas de plástico deberían ser fabricadas será, de algún modo, incorrecta. Si yo tuviera que pagar esos costos, habría escogido un número más pequeño de muñecas. En su lugar, escojo producir «demasiadas» muñecas, mientras que la gente que vive aguas abajo es forzada a pagar la cuenta de una parte de mis actividades. Pigou recomendó imponer impuestos a las actividades que producen externalidades negativas. Los impuestos contra las emisiones tóxicas que se imponen, en ocasiones, a las fábricas, son un ejemplo de ello. Otra política común que se ha adoptado ha sido el regular la cantidad de actividad legalmente permitida, por ejemplo, leyes que prohíben fiestas escandalosas luego de una hora en particular de la noche.

Una externalidad positiva aparecerá cuando algunos de los beneficios de alguna actividad son aprovechados por aquellos que no están directamente involucrados. Un ejemplo típico sería mejorar la apariencia de la propiedad de uno. Si pinto mi casa, no sólo yo me beneficio, sino también todos mis vecinos, quienes ahora tendrán una mejor vista. Cuando tal externalidad positiva existe, podría suponerse que produciré «muy poco» de la actividad en cuestión, ya que estaría inclinado a ignorar los beneficios para mis vecinos.

Las iniciativas tradicionales de política para corregir las externalidades positivas han sido el subsidio estatal a las actividades en cuestión. Por ejemplo, el Gobierno de EEUU subsidia investigaciones sobre fuentes alternativas de energía. La educación primaria, sobre la cual a menu-



do se dice que posee externalidades positivas, tales como producir ciudadanos informados, es obligatoria (tanto como subsidiada) en la mayoría de los países.

Lionel Robbins contradijo el análisis de Pigou en la década de los treinta. Robbins señalaba que, debido a la imposibilidad de medir la utilidad, es incorrecto comparar los niveles de utilidad entre diferentes personas como requiere la teoría de Pigou. Robbins recomendaba utilizar el criterio de «mejora de Pareto», el cual conocimos en el capítulo 11, como fundamento de la economía de bienestar. Una política tendría que hacer cuando menos que una persona estuviese mejor (en las propias estimaciones de esa persona) y que ninguno estuviese peor antes de que los economistas puedan afirmar que dicha política es indubitadamente correcta o adecuada. Pero Robbins sostuvo que si sólo asumimos que las personas tienen la misma capacidad de satisfacción, los economistas aun podrían recomendar ciertas intervenciones estatales.

La noción de que es justificable realizar intervenciones económicas sobre la base del análisis de bienestar sufrió una terrible embestida en 1956, con la publicación del ensayo de Murria Rothbard titulado «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics» («Hacia la reconstrucción de la utilidad y de la economía de bienestar»). Rothbard demostró que es sólo a través de las preferencias demostradas a través de la acción que podemos calibrar lo que los sujetos realmente desean, y que tratar de deducir valores a partir de fórmulas matemáticas, sin la evidencia de la acción, es un esfuerzo inútil. Sólo cuando la gente demuestra sus preferencias a través del intercambio podemos decir con certeza que ambas partes sentirán que estarían mejor en el estado subsiguiente que en el anterior. Ya que la



solución de Pigou supone la imposición decretada de impuestos y subsidios, sin que medie el intercambio voluntario, los números a los cuales se llega son pura especulación.

El ganador del Premio Nobel de Economía, Ronald Coase, minó aún más el análisis de bienestar con la publicación de su ensayo, «The Problem of Social Cost» («El problema del costo social»), en 1960. Coase demostró que siempre que los derechos de propiedad estén claramente definidos y los costos transaccionales sean pequeños, los individuos que están involucrados en una situación cualquiera pueden siempre negociar una solución que «internaliza» cualquier externalidad. Consideremos el caso de la contaminación del río, en el ejemplo anterior de la fábrica que vierte sus desechos plásticos. Si la gente que vive aguas abajo tiene derechos de propiedad sobre el uso del río, la fábrica tendrá que negociar con ellos a fin de legalmente verter desechos a través de su propiedad. No podremos afirmar cuál será la solución a la cual llegarán los participantes en este caso: la fábrica podría eventualmente cerrar, o se les podría pagar a los moradores que viven aguas abajo para que se muden, o la fábrica podrá instalar dispositivos para controlar la contaminación, o simplemente compensar a los moradores que viven aguas abajo para que la contaminación les resulte llevadera. Lo que podemos afirmar es que, dentro del sistema de intercambio voluntario, cada parte ha demostrado que prefiere la solución a la cual se ha llegado, comparada con la situación que existía antes de las negociaciones (después de todo, cada parte puede mantener el *statu quo* negándose a negociar).

Aún más, deberíamos notar que las negociaciones entre las partes afectadas les permiten utilizar las «circunstancias de tiempo y lugar», con las cuales solamente ellos están familiari-



zados, para alcanzar una solución. El propietario de la fábrica puede estar al tanto de un tipo de material alternativo que no contamine el río; la gente del pueblo puede saber que el río huele mal de todos modos, y que lo mejor es mudarse. Los reguladores generalmente no pueden tomar en cuenta tal conocimiento específico al redactar sus órdenes.

Si los costos de transacción son elevados, puede ser difícil negociar una solución. En esos casos, nuevamente la mejor solución es tener derechos de propiedad claramente asignados. Por ejemplo, para una fábrica que crea una contaminación ambiental que se dispersa sobre una vasta área, puede resultar difícil negociar con cada persona afectada. En tal caso, quizás lo más razonable sería definir derechos de propiedad de tal manera en que cada persona tenga derecho a verse libre de contaminantes que excedan cierta cantidad en su propiedad.

Los estudios de casos han ilustrado lo ingenioso que puede resultar el intercambio voluntario para tratar las externalidades potenciales. Un ejemplo común de externalidades positivas en la economía es la producción de árboles frutales y la apicultura. Los criadores de árboles frutales proveen un beneficio a los apicultores, a saber, la proliferación de flores. Por su parte, los apicultores proveen un beneficio a los criadores de árboles frutales, la multiplicación de flores polinizadas por las abejas. Sin embargo, el análisis convencional pigoviano diría que ninguna de las partes tuvo la iniciativa de tomar en cuenta los beneficios que la otra le proporcionaba; de esta manera, habría «muy pocas» orquídeas y apicultores. No obstante, el economista Steven Cheung estudió esos mercados y encontró que las partes involucradas habían tomado en consideración las externalidades excelentemente, al contra-



tar entre ellos la producción a niveles óptimos. Como señaló Cheung, los economistas previos sólo tenían que buscar en las Páginas Amarillas para encontrar «servicios de polinización».

La presión social también juega un rol en el manejo de las externalidades potenciales. Si yo no pinto mi casa, mis vecinos comenzarán a asquearse. Podría no ser invitado a la próxima fiesta de la cuadra. Hayek dice que aquellos que valoran la libertad deberían preferir la presión social directa ejercida en contra del comportamiento «desviado» en comparación con las órdenes absolutas. («Desviados», en nuestro caso, significa el simple comportamiento que muchas personas desaprueban, pero que no viola el derecho de otros a la vida o a la propiedad.) Si valoro mucho que mi casa esté pintada de color púrpura, puedo ignorar las burlas y críticas de mis vecinos. Pero si el Gobierno regula los colores de las casas, estoy obligado a cambiarlo.

El economista de *Loyola University*, Walter Block, ha continuado el estudio de las externalidades, continuando el trabajo de Rothbard. Block ha puesto en duda la distinción tradicional entre bienes públicos, los cuales pueden ser producidos debido a las externalidades positivas que crean, y los bienes privados cuya producción puede ser dejada al mercado. La lista propuesta de bienes públicos ha incluido artículos, tales como el correo, las vías de comunicación, las escuelas, la recolección de basura, la manutención de parques públicos, la construcción y mantenimiento de aeropuertos, de librerías, de museos, y así sucesivamente: sólo piensa por un momento en las actividades que la alcaldía de tu ciudad lleva a cabo. La visión de consenso sobre este tema señala que a menos que tales bienes sean provistos por la acción gubernamental, la gente intentará convertirse en vivi-



dores u «oportunistas» (*free riders*), disfrutando algunos de los beneficios ofrecidos por dichos bienes, mientras dejan que otros paguen por ellos.

Block señala que la debilidad de tal razonamiento es que casi cualquier bien podría ser visto como que provee algún tipo de beneficio a terceras partes. ¿Qué decir, por ejemplo, de los calcetines? ¿Acaso el hecho de que otras personas usen calcetines, con lo que no tengo que oler sudor de pie todo el día, me provee con un beneficio que no estoy pagando? ¿Deben por tanto los calcetines ser considerados como un bien público, que sólo el Gobierno puede proveer en las cantidades adecuadas? Esta lógica, seguida hasta sus últimas consecuencias, conduciría a una economía centralmente planificada, dado que el precio y la cantidad ofertada de todos los bienes estaría basada en el análisis estatal de costo-beneficio y no en la evaluación de los consumidores.

¿QUIÉN ES RESPONSABLE DEL TRÁFICO?

Paul Krugman se refirió a las políticas de energía y los problemas de tráfico en el año 2001, en el artículo del *New York Times*, «Nation in a Jam» («La nación en un atasco»):

Pero no tienes que ser un elitista para pensar que la nación ha estado tomando malas decisiones acerca del uso de la energía, y más generalmente hablando, acerca de los modos de vida. ¿Por qué? Porque las decisiones que tomamos no reflejan los verdaderos costos de nuestras acciones.

Tomaremos su afirmación de que «la nación» toma decisiones (y no sus habitantes, individualmente) en beneficio del argumento. Krugman dice que la «nación» conduce mucho, ya que cada conductor adicional produce externalidades negativas para



los otros conductores. Pongamos a un lado las preguntas de cómo, sin tomar en cuenta los precios de mercado, hace Krugman para decir cuál es el costo de esas externalidades. Daremos por válido su estimado de que los costos de la congestión de tráfico en Atlanta fue de \$2,6 MM en 1999. Cada decisión adicional de las personas de conducir cuesta a otras personas \$14 en tiempo perdido.

Krugman deja de preguntar *por qué* los conductores en cuestión no soportan o sufragan esos costos. El caso es que no vamos a la ópera esperando encontrar a una gran cantidad de gente compitiendo por nuestros asientos. Nunca encontraremos un retraso de dos horas en la caja del supermercado. Esos recursos son apropiados de manera privada, por lo que, con el interés de crear una ganancia o beneficio, los propietarios tienen un fuerte incentivo para asegurar que sus clientes tengan una experiencia placentera. Si bien es verdad que los negocios privados usualmente desean más clientes y a veces fracasan al planear adecuadamente su capacidad para los que se aparecen, más frecuentemente sucede que tales situaciones son corregidas rápidamente. Nadie quiere ser propietario de un negocio que «está tan lleno que la gente ya no quiere ir». Si el dueño de un camino privado está muy lleno de gente, podría simplemente elevar los precios por el uso de su camino.

¿Recuerdas la última vez que te encontraste con una inesperada construcción en la autopista mientras te dirigías al trabajo? En mi zona, encontrar un proyecto como ese podría fácilmente añadir una hora a mi viaje al trabajo de todos los días. Multiplica esa hora por el número de personas que están atascadas en el tráfico, y podrás ver que una gran cantidad de costos han sido impuestos sobre los conductores por el operador de la vía: el Gobierno.



¿Por qué el Gobierno es libre de imponer esos costos? Porque pagamos por las vías del Gobierno así no las usemos y porque el Gobierno hace muy difícil que las compañías privadas construyan vías, el Gobierno casi tiene el monopolio de las rutas para la circulación vial. Con el proceso de mercado severamente limitado como para evaluar la relativa importancia de las rutas, los límites de velocidad, el uso de propiedad establecido, la contaminación, el Gobierno se ve imposibilitado de asignar racionalmente los escasos medios entre los fines deseados. La presión política será la que decida la colocación de esos recursos.

Por ejemplo, John Rowland, el gobernador de mi estado mientras al tiempo de escribir este libro, comentó en 1997, en referencia a los ramales de líneas de trenes: «Dado el volumen de ocupantes de estas líneas, no sería exagerado decir que resultaría más barato para el Estado comprar carros cada año para la mayoría de los conductores». En algunos casos, cada pasajero estaba siendo subsidiado en más de \$18 por viaje en cada línea. Pero cuando su plan para eliminar esto se enfrentó con fuerte oposición, mayormente por parte de los individuos más acaudalados, quienes dependían de estas líneas de acceso a Nueva York, el plan fue abandonado. Estamos en la posición de preguntarnos si las contribuciones para las campañas políticas de los individuos en cuestión acaso no jugó un rol al calcular el «costo» que supondría cerrar esas líneas.

Como Stanford Ikeda señala, tales intervenciones sólo tienen el efecto de hacer que el cabildeo político resulte más atractivo, al ser comparado con el intercambio voluntario. A medida que el bienestar de mi economía esté determinado por el proceso político es más probable a que yo incremente mis



ganancias gracias a mis influencias gubernamentales, que produciendo en el mercado. Aún más, a medida que mis prójimos utilicen el cabildeo político, yo ofreceré menos resistencia a hacer lo propio. Si nadie más utiliza la política para alcanzar sus fines personales, entonces yo podría estar menos dispuesto a ser el primero en hacerlo. Pero si muchas otras personas persiguen el mismo fin, mi resistencia para unirme a ellos es probable que decline dramáticamente, después de todo, puedo decirme a mí mismo, únicamente estoy tratando de «igualar el mercado».

Usualmente, el Estado ha intervenido en el mercado de servicios de transporte. Las rutas son usualmente provistas sin costos extra para los usuarios. La propiedad sobre la cual las rutas fueron construidas fue usualmente adquirida mediante expropiación, por lo cual el supuesto costo de construcción no refleja el costo verdadero de adquirir la tierra. La oferta de taxis y microbuses, que puede hasta cierto punto sustituir la necesidad de tener carro propio, ha sido artificialmente limitada. Desde luego, otros modos de transporte han tenido su propia historia de intervencionismo estatal. No tenemos idea de cómo luciría un mercado no interferido para el transporte, de no haber sido interferido en los últimos siglos.

Pero podría sorprendernos que el fenómeno mismo que ha creado las externalidades, en primer lugar —el intervencionismo estatal— sea usualmente presentado como la solución a los mismos. En vez de buscar las maneras de permitir que el mercado de transporte cumpla con su trabajo, la mayoría de las recomendaciones defienden la conveniencia de aplicar intervenciones estatales sucesivas con el objeto de limpiar los efectos indeseables de intervenciones estatales pasadas. Por ejemplo, Thomas Sowell, en su libro «*Basic Economics*» («Econo-



mía básica»), sugiere que una ley que requiera el uso de guardafango en las calles se justifica porque:

Aunque todos estuvieran de acuerdo en que los beneficios de los guardafangos exceden los costos, no hay manera factible de comprar esos beneficios en un mercado libre, ya que uno no recibe ningún beneficio de los guardafangos que uno compra... Pero sí de los guardafangos que compran otros.

Pero el problema de Sowell se presenta sólo porque las rutas son públicas. El dueño de una ruta privada podría incorporar (internalizar) los beneficios requiriendo guardafangos y publicitando el hecho. Aquellos que prefieran pagar por los guardafangos siempre que todos los demás lo hicieran, puede hacer uso de las rutas que los requieran.

En su columna, Krugman no defiende explícitamente la necesidad de implementar una política en particular. Pero cuando dice que el Gobierno debería dar una mayor prioridad en «ajustar los incentivos correctamente» debemos entender que se refiere a imponer nuevos impuestos sobre el combustible, sobre la propiedad de vehículos y otras intervenciones al mercado de transporte.

Pero no existe manera de que el Gobierno pueda «ajustar los incentivos correctamente» sin que medien precios de mercado, que es, precisamente aquello que es eliminado por la intervención gubernamental. Simplemente es imposible para el Gobierno adivinar los precios que podrían haber surgido en un mercado sin trabas. Cada intervención subsiguiente pretendía reparar a la anterior, lo cual genera nuevas distorsiones y nuevas consecuencias inesperadas.



Las regulaciones que imponen una cifra promedio de consumo máximo de combustible calculado en millas por galón a los carros vendidos por los fabricantes, condujo directamente al Boom de ventas de carros deportivos utilitarios (*sport utility vehicle*). Dado que estos tipos de vehículos son considerados, a los efectos de las regulaciones, como si fueran camionetas de carga, no automóviles de pasajeros, están sujetos a regulaciones menos exigentes sobre los niveles de eficiencia en el consumo de combustible. En consecuencia, los esfuerzos del gobierno por incrementar el total de combustible por millaje (el propósito de la regulación) condujeron a que los consumidores compraran las menos eficientes camionetas de carga, en vez de camionetas de paseo; éstas últimas sujetas a las regulaciones. La respuesta general ha sido predecible, a saber, un llamado para aplicar nuevas regulaciones sobre los carros deportivos utilitarios. La Ford ha tratado de evitar la creación de nuevas regulaciones incrementando la eficiencia de su flota de carros deportivos.

A menudo, algunos proponentes de nuevas regulaciones mantienen que continuar éstas incrementará los beneficios, y es hacer lo correcto por puras razones de negocios. Por ejemplo, Steve Gregerson del grupo de consultores de automóviles dijo sobre la decisión de Ford en el *Houston Chronicle*: «Es una sabia decisión de negocios. Están creando un vehículo que será aceptado en el mercado y tiene una mayor economía de combustible pero que además ofrece una de las funciones utilitarias de los carros deportivos utilitarios».

Pero si realmente es una sabia decisión de negocios —y quizás lo sea— entonces seguramente algunos empresarios lo harán sin la presión legislativa. Sólo si uno cree que nuestros mejores empresarios son legisladores el comentario tiene sentido.



El mercado libre no ofrece la panacea. No elimina la vejez y no te garantiza que puedas conseguir una cita con la chica de tus sueños el sábado por la noche. La empresa privada es completamente capaz de cometer torpezas. Pero ambas, teoría y práctica, indican que sus torpezas son menos extensibles y pueden ser corregidas más fácilmente que aquellas de las empresas gubernamentales, incluyendo las iniciativas regulatorias.







CAPÍTULO 16

ATASCADO CONTIGO

SOBRE LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA DEL PASADO

¿FALLOS DE MERCADO, NUEVAMENTE?

La dependencia del pasado ha sido presentada recientemente como un destacado ejemplo de fallos de mercado. La idea es que los mercados pueden quedar «atascados» en un desarrollo que es claramente inferior a otras opciones. Sin embargo, ningún individuo participante en el mercado está en posición de cambiar las cosas: en este sentido es que el mercado está atascado. Para cada individuo, el costo de cambiarse a una mejor opción de desarrollo es muy elevado. Pero si una persona supiera que todos los demás se cambiarían, ella preferiría hacerlo.

Un ejemplo simple podría ser la escogencia del lado de la vía por donde conducir. Digamos que ha sido descubierto que conducir por la izquierda, como en Reino Unido, es significativamente menos estresante que conducir del lado derecho, como se hace en EEUU. Sabiendo esto, yo podría preferir conducir por el lado izquierdo. Pero de seguro ¡yo no



quiero ser *el primero* en comenzar a conducir por la izquierda! Ya que todos estamos en el mismo barco, seguiremos conduciendo por la derecha.

Por lo tanto, concluyen quienes alegan la existencia de un fallo del mercado, que únicamente el Gobierno tiene el poder suficiente para sacar al mercado fuera su ineficiente evolución. La literatura popular nos proporciona un trío de casos para ilustrar el sendero de la dependencia o «dependencia del pasado» (*path dependence*).

Las tres estrellas de este show son:

- El teclado tipo Dvorak, que es una alternativa «superior» a nuestro actual estándar QWERTY.
- El formato de video casete «Betamax», el cual perdió su carrera contra el «VHS» en el mercado de consumo.
- El sistema operativo «Macintosh, supuestamente preferido a la plataforma dominante Windows/Intel (Wintel).

El término «superior», económicamente hablando, significa superioridad en satisfacer las necesidades del consumidor, dada la configuración actual de los factores de producción. Un ingeniero podría ver un Mercedes como superior a un Honda, pero el hecho de que los Mercedes no se venden tan rápido como el Honda, no es un fallo culpa del mercado. Es una reflexión de las habilidades del mercado para satisfacer las necesidades de las masas de consumidores. Desde una perspectiva económica, es falso el reclamo de que las tecnologías «perdedoras sin suerte» indicadas anteriormente son superiores. No existe evidencia de que el triunfo de los estándares alternativos represente una violación a la soberanía del consumidor. Lo que es



más, no hay razón para sospechar que la supervisión gubernamental de los desarrollos de aquellas tecnologías pudiera haber resultado en una mejor consecuencia.

Unos cuantos ejemplos ilustran el lugar común que representan ideas, tales como que Dvorak, Betamax y Macintosh eran productos superiores que el mercado rechazó caprichosamente:

Jared Diamond en abril de 1997, en la revista *Discover* nos dice:

El infinitamente superior teclado Dvorak es conocido así en honor a August Dvorak... la saga de QWERTY ilustra un fenómeno mucho más general: cómo el compromiso da forma a la historia de la tecnología y la cultura, a menudo seleccionando cuáles innovaciones acepta y cuales rechaza.

El número de la revista *Wired* de agosto de 1998 dice: «Pero claro, el más ‘apto’ en tecnología no siempre significa ‘el mejor’: Mira a Macintosh y Betamax».

Paul Kedronsky nos presenta una propuesta de tales argumentos, también en la revista *Wired*:

Brian Arthur... es el padre fundador de la «Economía de los Retornos Crecientes», que es una nueva rama la cual examina cómo los jugadores dominantes en los mercados emergentes pueden desestimular la innovación atascando la gente en estándares técnicos inferiores. Considérese la vieja batalla ente en VHS y el Betamax, y comenzarás a entender por qué las tecnologías superiores no siempre ganan la guerra del mercado.

Nuestro triunvirato es la mayor evidencia mostrada por los defensores, como Arthur, de la «poderosa dependencia del pasado», que es el fundamento de la «economía de rendi-





mientos crecientes». Esta teoría sostiene que en el mundo de la alta tecnología, en contraste con las industrias manufactureras más obsoletas, el margen de ganancia de una compañía a menudo se incrementa con cada cliente adicional. Un típico ejemplo utilizado para fundamentar esta teoría es el caso de Microsoft, donde se señala que mientras cada venta adicional de Windows incrementa cada vez menos los costos de Microsoft, cada venta agrega cada vez más valor a Windows. (Esta afirmación es discutible. Sólo toma en cuenta los costos materiales del producto, ignorando el hecho de que cada cliente adicional supondrá una venta más difícil que la anterior.) La teoría de los rendimientos crecientes nos dice que debido al tamaño de la ventaja aparente, aquel que asuma primero el liderazgo del mercado será capaz de aplastar los competidores que lleguen después. Eso conduce a una fuerte dependencia del pasado, porque aunque los competidores tardíos tengan mejores productos, no tendrán chance alguno en el mercado.

Es bueno diferenciar entre las posiciones que defienden una versión «moderada» de la teoría de la dependencia del pasado y la posición «radical». La versión moderada afirma poco más que el futuro es, en alguna medida, dependiente del pasado. Por ejemplo, la presencia en una economía de bienes de capital no convertibles, inducirá la utilización de métodos de producción más conservadores (éste será un condicionamiento de la estructura productiva sobre la escogencia de los modos de producción que, en esa medida, «dependerá del pasado»). Pero esto, lejos de ser un «fallo de mercado» es para bien, porque es sólo en el caso de que las inversiones en nueva tecnología superen el costo de abandonar los bienes de capital existentes que ellos hacen uso eficiente de los escasos recursos sociales. Si uno tiene una inversión hundida en la tecnología A, sola-



mente será deseable abandonarla por la tecnología B si la ganancia esperada por el cambio supera a la ganancia esperada por continuar con la tecnología A. No tiene sentido sostener que la tecnología B es superior. La pregunta entonces será: ¿Es suficientemente «superior» como para reponer el costo de cambiarse de la tecnología predominante?

Mises señala que desde la perspectiva aventajada que podemos tener en el presente sobre los acontecimientos pasados, podríamos desear que los empresarios anteriores a nosotros hubieran tomado diferentes alternativas de producción. Pero esto es sólo una consecuencia inevitable del hecho de que el futuro es incierto y que los seres humanos pueden cometer errores. Con lo que nos enfrentamos en el presente es con decisiones sobre la mejor vía a tomar hacia el futuro, dado que el pasado fue como fue, y por ello condujo a la presente situación, la cual debemos tomar como dada. Es sólo el futuro el que mantiene abierta las oportunidades de reemplazar lo que «es» con lo que «debe ser».

Sin embargo, la posición «radical» sobre la dependencia del pasado va mucho más allá que la moderada, al afirmar que a menudo nos quedamos estancados utilizando productos inferiores, incluso cuando «la sociedad» podría beneficiarse por el cambio a productos mejores. El primer producto en llegar al mercado puede vencer en la competencia frente a productos significativamente superiores. Aquellos que postulan esta teoría observan que la dependencia del pasado puede conducir a una situación donde el Gobierno pudiera intervenir para orientar al mercado hacia mejores estándares.

La primera falla en este argumento radical sobre la dependencia del pasado es que no existe un método de medición o



referencia objetiva para determinar si alguna tecnología es «mejor para la sociedad», distinto a la evaluación de las ganancias y pérdidas que realizan los empresarios que eligieron dichas tecnologías. Como lo vimos al examinar el problema del cálculo económico enfrentado por el socialismo, es imposible medir si los consumidores han recibido un beneficio neto de algún cambio a nivel macro en el entorno tecnológico. Algunos consumidores ganarán y algunos perderán, pero no podemos «resumir» estos cambios para dar un total de ganancias para la sociedad.

Sólo porque no podemos calcular o medir si la sociedad se encuentra mejor con un estándar de vida que con otro no significa que es imposible emplear el entendimiento humano para tal propósito. Podríamos, por ejemplo, opinar que la sociedad está mejor habiendo hecho de «los cuchillos» el estándar para cortar carne en los restaurantes, en lugar de hachas. Pero, incluso, bajo ese débil estándar, hay poca evidencia de que los supuestos estándares superiores antes mencionados en realidad fueran mejores. Examinemos los tres casos populares señalados por los defensores de la tesis radical de la dependencia del pasado, y veamos si se defiende su evidencia bajo un mayor escrutinio.

BETAMAX *VERSUS* VHS

Sony (el creador del formato de Betamax) y Matsushita (uno de los creadores del VHS) optaron por darle diferente peso a la importancia de la facilidad para ser transportado (lo que suponía cintas más pequeñas) frente al tiempo de grabación (lo que requería cintas más grandes). Sony estimó que los consumidores querrían cintas pequeñas, aunque ello limitara el tiempo de grabación a una hora, mientras que Matsushita optó



por un tipo de cinta más grande y un tiempo de grabación de dos horas. Por lo demás, las dos tecnologías eran casi idénticas. En esencia, cada lado apostó a qué sería lo más importante para los consumidores, donde Sony apostaba a las cintas de pequeño tamaño, y la gente del VHS apostaba al tiempo de grabación.

Sony tuvo un monopolio en el mercado por dos años hasta que apareció VHS. Pero con el formato del VHS permitiendo la grabación de películas completas en una sola cinta, rápidamente comenzó a ganar terreno en el mercado. Los dos formatos comenzaron una guerra de precios. Sony también contraatacó al incrementar el tiempo de grabación del Beta a dos horas. En respuesta, el VHS aumentó su capacidad de grabación a cuatro horas. Beta subió a cinco horas y VHS a ocho. (Teniendo de su lado la tecnología con el tamaño mayor de cinta de grabación, el VHS siempre pudo en mejor capacidad lograr una mejor relación entre tiempo de grabación y calidad que Sony.)

Como todos sabemos, el último resultado fue que VHS dominó el mercado de equipos de video caseros. Beta se quedó con un formato para transmisiones, donde sus ventajas en edición y efectos especiales eran más importantes que el mercado de consumo. Stan Liebowitz y Stephen Margolis, los autores de «*Winners, Losers and Microsoft*» («Ganadores, perdedores y Microsoft») señalaron que:

El mercado no se atascó con la tecnología Beta... Fíjense que esto no es más que una fuerte dependencia del pasado. Aunque Beta llegó primero, VHS fue capaz de superarla rápidamente. Esto, claro, es exactamente lo opuesto a las predicciones de dependencia... Para la mayo-





ría de los consumidores, VHS ofreció una mejor combinación de características. El resultado de mercado... es exactamente lo que ellos querían.

QWERTY *VERSUS* DVORAK

Muchos escritores han dado por descontada la superioridad del teclado Dvorak con respecto al modelo estándar QWERTY. Aun así, el mito ha sido construido alrededor de un único estudio realizado por la Marina de EEUU. durante la Segunda Guerra Mundial. Resulta que el estudio fue conducido por no otro que el mismo inventor del teclado Dvorak, August Dvorak. Este era el mejor experto de la Marina en el análisis de los estudios de movimiento y tiempo durante esta guerra. El estudio que él condujo utilizó controles inadecuados, y no permitió comparaciones verdaderas entre los dos grupos de entrenamiento. El estudio de la Marina ignoró el hecho de que el entrenamiento adicional en QWERTY también incrementaba la velocidad de tipeo.

El teclado QWERTY, lejos de haber sido deliberadamente diseñado para ser más lentos a los tipeadores, como lo dice la apócrifa historia, en realidad debió haber ganado muchos concursos de velocidad de tipeo para eventualmente triunfar en el mercado. Lebowitz y Margolis dicen:

El teclado QWERTY es un diseño casi tan bueno como el de Dvorak, y era mejor que la mayoría de los otros diseños que existían a finales del siglo XIX cuando había muchos diseños de teclados tratando de ocupar un lugar en el mercado (Winners, Losers, Microsoft).

Al preguntarnos si nuestro mundo dominado por QWERTY es un producto ineficiente comparado con uno en el cual Dvorak



hubiese ganado, debemos tener presente que el pasado no puede ser desecho. No nos enfrentamos a la tarea de reconstruir la sociedad humana de la nada. «Sociedad» significa que los empresarios de un orden de mercado o los planificadores centrales de un orden socialista debieran decidir cómo utilizar mejor la información de los recursos para actuar hacia adelante. Si fuéramos a comenzar la sociedad nuevamente desde el principio, con los beneficios de nuestro conocimiento actual, tomaríamos diferentes decisiones. Las fábricas estarían localizadas en lugares diferentes, diferentes medios de transporte estarían disponibles, habría diferentes materiales escogidos para la construcción de proyectos, y así sucesivamente. A menos que queramos hacer retroceder a la humanidad a la economía de subsistencia que alimentó apenas a unos pocos millones de seres humanos en toda la Tierra, deberíamos hacer uso efectivo de nuestros recursos actuales. Esto significa que sólo podemos costear el abandono de viejas tecnologías, herramientas y técnicas cuando los beneficios del cambio sean mayores que los costos de dicho cambio.

Los proponentes de la teoría radical de la dependencia del pasado afirman que en los casos que estamos discutiendo, el cambio se vería más que compensado, pero nos veríamos «atados» a estándares inferiores. Si Dvorak es «infinitamente superior», como dice Jared Diamond, cambiarse a este estándar ciertamente resultaría beneficioso. Pero si esto fuera verdad, ¿por qué no ha pasado? Después de todo, no toma tiempo para recuperar una inversión que ofrece retornos infinitos.

La supuesta superioridad del teclado de Dvorak ha sido promocionada como si fuera tan buena que la productividad extra en *diez días de trabajo* permitiría pagar los costos de entrenar a quienes deseen teclear con Dvorak. Pero si esto



fuese verdad, difícilmente sería necesario convencer al resto del mundo de cambiarse. Bastaría con que un empresario empleara una buena cantidad de tipeadores para conducirnos a la salida de la «trampa de la ineficiencia» por sí solo.

De hecho, estudios más recientes muestran que cambiarse al tablero Dvorak *no* permite costear los gastos de volver a entrenar a quienes deseen utilizar este estándar. Si una compañía necesita incrementar su velocidad de tecleo, estará en mejor posición si emplea un entrenamiento en teclados QWERTY.

En un mundo de mucha competición, donde los empresarios buscan cualquier oportunidad de ganancia, tenemos buenas razones para sospechar que no pasarán por alto una inversión que pueden amortizar en diez días, y que les ofrece años de beneficios. Libowitz y Magolis, aunque no se confiesen como economistas austriacos, hacen una crítica austriaca a los modelos estáticos empleados por los teóricos de la teoría de la dependencia del pasado:

En el modelo de mercado de Paul David , un conjunto exógeno de bienes es ofrecido para la venta a un precio, tómallo o déjalo. Hay poco o ningún rol para los empresarios... En el mundo creado por tal modelo estéril de competencia, no debe sorprender que los accidentes tengan una permanencia considerable (Winners, Losers and Microsoft).

Fíjense que los nuevos teclados «ergonómicos» de Microsoft y otros, dan la falsa impresión de que estamos encerrados en un particular teclado alternativo. Aunque usan el mismo orden de teclas que el tradicional tablero QWERTY, los modelos ergonómicos usan una muy diferente presentación para el teclado como un todo. Aun así, aunque es necesario un entrenamiento para usarlos, aparentemente son muy viables en el mercado.



MACINTOSH *VERSUS* WINTEL

Como lo señala Virginia Postrel en la revista *Reason*, al calificar las computadoras «Macintosh» como superiores a las computadoras «Wintel», ignora en gran medida lo que los usuarios esperan obtener de sus máquinas: capacidad de expansión, una buena combinación entre precio y desempeño, una buena variedad de accesorios, abundancia de *software*, y así sucesivamente.

La primera Macintosh era una máquina de 128 K sin opción para expansión de memoria RAM, sin puertos paralelos, con un solo floppy, sin opción de disco duro, con muy poco *software* disponible y con una limitada gama de impresoras. Era una máquina simplemente inaceptable para los negocios. Aunque Apple mejoró la Macintosh original en muchos aspectos, seguía pidiendo mucho dinero por ellas.

Apple también erró al no darse cuenta de que una gran porción de los consumidores querían ser capaces de «meterse en su máquina», tratando de enganchar piezas a la parte interna de su computadora, por ejemplo. La primera Mac simplemente no estaba hecha para jugar con ella. El casco de la máquina fue diseñado para que el consumidor no pudiera siquiera abrirlo.

Eso fue un error crucial, ya que las personas que disfrutan el abrir y reparar todo tipo de artefacto son quienes a la larga desarrollan los accesorios y aplicaciones de una plataforma precisa para tener éxito. Tom Steinert-Threlkeld, escritor de «*Inter@ctive Week Online*», resumió el fracaso de Apple de esta manera: «Abran su arquitectura a todos los consumidores y ganarán —o manténganla cerrada, como la de Macintosh, y pierdan».



Un reclamo frecuente esgrimido contra Microsoft es que ella utilizó su monopolio sobre el sistema operativo para mantener el dominio sobre el *software* de aplicación. Esta falsa impresión se basa en que Microsoft dominaba los mercados de hojas de cálculo y de procesadores de palabras para las computadoras Macintosh, donde no controlaba el sistema operativo, muchos años antes de que alcanzara tal dominio a través del sistema MS-DOS.

Lejos de suprimir la innovación, como dicen que ocurrirá quienes proponen la teoría de la dependencia del pasado, Microsoft ha tenido que innovar constantemente para mantener su posición. Consideremos que apenas hace unos cuantos años atrás, «el chico Microsoft» era, según Redmond, «el sencillo *software* que todo el mundo usará». Pero resultó que en verdad era un buscador de la web que todo el mundo usaría, y Microsoft rápidamente cambió sus estrategias. El proceso de mercado no reposa sobre los motivos altruistas de los empresarios —Microsoft puede haber querido reprimir la innovación en ese caso, pero simplemente fueron incapaces de hacerlo.

Al principio de la revolución de los computadores personales, los consumidores frecuentemente se quejaban de la impresionante variedad de programas incompatibles de *software* y de *hardware* en el mercado. Yo trabajé en soporte técnico para un producto de *software* en 1985. Teníamos que mantener extensas listas de diferentes combinaciones de *hardware* y *software* disponibles para nosotros, mientras encontrábamos que la impresión no servía en los computadores marca «X», los gráficos no funcionarían con la tarjeta gráfica «Y», y así sucesivamente. Bill Gates tuvo la visión necesaria para darse cuenta de que los consumidores estarían mucho más felices con productos estándar que pudieran mezclar sin preocupa-



ción. Al crear el estándar Windows, Microsoft fue capaz de incorporar («internalizar») muchas de las externalidades de red en el mercado de los computadores personales, ganando así años de altos beneficios.

EL CÁLCULO... OTRA VEZ

Incluso si *no nos gustan en realidad* algunas consecuencias de la interacción del mercado libre, que es lo que la mayoría de los reclamos sobre fallos de mercado terminan siendo, debemos darnos cuenta de que cualquier intento por reacomodar este resultado inevitablemente será producto de opiniones subjetivas y de pura especulación, no del cálculo económico.

Imagina de nuevo que eres el dictador económico de tu país. Normalmente, permites que el mercado lleve su curso natural. Pero, ocasionalmente, cuando algún resultado de mercado realmente te molesta, decides actuar. Digamos que piensas que existen muy pocas alternativas de sistemas operativos disponibles para computadoras personales, y tú vas a cambiar las cosas.

¿Cómo actuarás? Quizás financies nuevos desarrollos de sistemas operativos. ¿Pero cuántos fondos deberías suministrar? ¿Entre cuantas compañías deberías repartir los fondos? Si el esfuerzo por desarrollar esos sistemas fuera beneficioso, esperaríamos que alguien ya estuviera llevándolo a cabo. Por tanto, probablemente, terminarás perdiendo dinero en la aventura.

¿Pero cuánto dinero es razonable perder? ¿Cuál es el precio justo a establecer por todo lo que el público está «sufriendo» por tener «muy pocos» sistemas operativos? ¿Y a quienes apoyar? Los hallazgos de la Escuela de Escogencia Pública nos dice



que los hacedores de políticas casi inexorablemente estarán influenciados por factores diferentes a la eficiencia económica al tomar decisiones como éstas.

Quizás la empresa dominante que fabrica el sistema operativo favorito en el mercado debería ser penalizada hasta que reduzca su cuota en el mercado. ¿Cuál es la cantidad exacta de penalización que compensa por aquello que interpretas como el costo de dominar el mercado? ¿Cuál es la cuota de mercado máxima que debería permitirse?

La respuesta simple es que, más allá de la pura especulación, no es posible responder tales preguntas, sino a través del intercambio basado en la propiedad privada. Es solamente cuando nos enfrentamos con tener que pagar realmente el costo de algo que tomamos decisiones que reflejan nuestras estimaciones de valor. Además, si los estándares verdaderamente ineficientes han sido adoptados, ello significa que el mercado presenta a los empresarios la oportunidad de hacer ganancias, desplazando a los consumidores a estándares superiores.



CAPÍTULO 17

OBSERVA LAS PIRÁMIDES A LO LARGO DEL NILO

SOBRE LOS ESFUERZOS GUBERNAMENTALES PARA
PROMOVER INDUSTRIAS

MONUMENTOS CONDENADOS



Un par de años atrás en el estado donde vivo, Connecticut, el gobernador John Rowland accedió a un negocio para traer al equipo de football americano Patriotas de New England a Hartford. Al respecto, Diane Scarponi de Associated Press indicó en tal oportunidad: «\$374M es la cantidad a la que llegó a ser construido el estadio de football de Hartford, considerando éste negocio más lucrativo en toda la historia de la Liga». Carol Bass de *New Haven Advocate* observó: «Bajo el negocio montado por Rowland y el dueño de los Patriotas Robert Kraft, el equipo no pagará alquiler, impuesto a la propiedad, o seguro por regentar el estadio por 30 años». (Posteriormente, el trato fracasó cuando Kraft recibió una oferta aun mejor de Massachusetts, que la nuestra.)



Mientras el trato de los Patriotas con el estado de Connecticut hubiera sido costoso, la proposición apenas excedía los \$360 M que Denver acordó en gastar en un nuevo estadio para los





Broncos. Proyectos similares son comunes a lo largo del país. Escribiendo para el «*The Bookings Review*» en 1997, los economistas Roger G. Noll y Andrew Zimbalist describían la situación actual para ese entonces:

Nuevas instalaciones que han costado por lo menos \$200M han sido completadas o están en construcción en Baltimore, Charlotte, Chicago, San Francisco, San Luis, Seattle, Tampa y Washington: También en la etapa de planificación están Boston, Dallas, Minneapolis, New York y Pittsburg. Grandes renovaciones a estadios se han emprendido en Jacksonville y Oakland. Industrias expertas estiman que más de \$7 billones serán gastados en nuevas instalaciones para los deportes profesionales antes de 2006. La mayor parte de esos \$7 billones provendrá de fuentes públicas.

Mediante el subsidio a las instalaciones deportivas, los gobiernos están cobrando impuestos al ciudadano «de a pie» e incrementando las ganancias de algunos que ya son muy ricos: los dueños de los equipos. ¿Qué justificación existe para tal práctica? La explicación usual es que tal generosidad, a fin de cuentas, proveerá a la localidad respectiva con una mejora de su economía, además de pagarse por sí misma. Esta explicación fracasa al prestar atención cuando se considera la advertencia que nos dice Bastiat sobre los efectos visibles e invisibles de una política económica.

Los efectos visibles, en este caso, comprenden la actividad alrededor del estadio durante un día de juego. La gente compra los boletos para el juego, produciendo ganancias para el equipo. Adentro del estadio compran salchichas y cervezas con dinero que perciben los vendedores y el Estado. Puede que luego del juego salgan a comer, enriqueciendo a los



restaurantes del área. Quizás también harán una parada en el museo local, y después de todas estas actividades vean una obra de teatro. Tanto durante la construcción del estadio como cuando entra en uso, las compañías de construcción local tendrían más trabajos, primero construyéndolo y luego con el mantenimiento de las vías de acceso, estacionamiento, etc.

Cuando apreciamos los efectos visibles de la construcción, parece obvio que el estadio ha resultado en una mejora para la economía local. Es únicamente cuando nos enfocamos en los efectos invisibles que la imagen se torna menos radiante. Los recursos que están empleándose en actividades conexas con el funcionamiento del estadio tendrán que provenir *de alguna parte*.

Cualquiera que apoye la construcción del estadio podría objetar diciendo: «Ah, pero el estadio va a pedir prestado la mayor parte de este dinero» —así que en realidad está creando los recursos necesarios para el proyecto, simplemente por ser un proyecto rentable.

Sin embargo, Bastiat señaló que en cualquier préstamo, el dinero es sólo el factor intermediario. Lo que en última instancia se está tomando prestado es siempre un bien existente. Cuando el gobierno presta dinero a un granjero, él lo gastará en un tractor (Bastiat usó un arado para este ejemplo, pero nosotros debemos estar más al día). Lo que el granjero ha tomado prestado realmente es el tractor. Ya que sólo hay cierto número de tractores en existencia en un momento dado, tenemos como resultado que algún otro miembro de la sociedad *deja de tener* un tractor.

Pasa lo mismo con estos negocios para construir y regentar estadios deportivos, y todos los esfuerzos similares de



gobierno para «promover la industria». Si las compañías de construcción están construyendo el estadio, es porque existen otros bienes de capital que están dejando de construir. Si el acero está siendo utilizado para soportar la estructura del estadio, esto significa que ese acero no está disponible para otros negocios. Si la gente está gastando en restaurantes de los alrededores del estadio, existen otros lugares —quizás restaurantes de su propio vecindario— donde *no* están gastando su dinero. Y el dinero que es gastado por el Estado, independientemente de que haya sido recolectado a través de los impuestos o a través de endeudamiento, habrá sido gastado por alguien en alguna otra cosa.

Claro, todo esto es cierto para cualquier inversión privada: Comprometer recursos para un proyecto «X» siempre supone tener que privarlos de algún otro proyecto «Y». Con lo cual la pregunta pasa a ser: ¿Quién está en mejor capacidad de escoger proyectos en los cuales valga la pena intervenir, el Gobierno o los inversionistas privados?

Una vez que examinamos los incentivos presentados a quienes están involucrados, la respuesta debería ser clara. Los inversionistas privados sufrirán personalmente una pérdida si su proyecto fracasa y tendrán ganancias personales si son exitosas. Recordemos que la existencia de ganancia es una señal de que el empresario ha evaluado mejor los deseos de los consumidores, en la medida en que esos recursos fueron en definitiva empleados para *ese* proyecto, comparado con ofertas alternativas que hubieran podido ser atendidas con dichos recursos. Por el contrario, una pérdida es una señal de que el empresario no estaba en lo correcto —los recursos estaban siendo más requeridos para otros usos que aquel que efectivamente le dieron.



Dado su particular interés personal en su proyecto, el empresario tiene una fuerte motivación para asegurarse de que los recursos sean usados conforme a los deseos de los consumidores. Además, el empresario posee conocimiento de las «circunstancias particulares de lugar y tiempo» a las que se enfrentan. Adicionalmente, los empresarios que son mejores en anticipar el futuro estado que tendrá el mercado son quienes incrementarán los recursos a su disposición. Aquellos que frecuentemente hagan estimaciones erradas pronto cesarán de tener recursos para invertir. Los empresarios cometerán errores, pero existe un proceso de selección en el mercado que recompensa a los que están en lo correcto más a menudo.

Los incentivos para los «inversionistas» gubernamentales son muy diferentes. El gobernador Rowland, de Connecticut, no aprovecharía las ganancias o sufriría las pérdidas de algún proyecto estatal. Claro, los votantes podrían haberlo hecho sufrir una pequeña fracción por la pérdida potencial, botándolo fuera del cargo. Eso es un incentivo muy débil. Además, podría haber dejado el cargo de Gobernador mucho tiempo antes de que los resultados del proyecto sean visibles. En ese momento, los votantes ya no dispondrían de recurso alguno.

La Escuela de Escogencia Pública ha indicado otra fuerza que debilita ese incentivo, llegando en algunos casos, incluso, a negarlo. Los políticos poseen fuertes incentivos para favorecer a grupos de interés particulares a expensas del público en general. Por ello, aquellos grupos sobre quienes se concentran los beneficios están motivados a crear un fuerte cabildeo al gobierno a fin de obtenerlos. Como quiera que los costos de la mayoría de las acciones políticas se diluyen entre el público total, la persona promedio tiene poca motivación para involucrarse y defender su pedazo del beneficio.



En el ejemplo del proyecto del estadio, podemos ver que, incluso a un costo total de \$374 M, el costo para cada residente de Connecticut es de apenas \$100, aproximadamente. Simplemente no vale la pena para ningún individuo emplear su tiempo en convertirse en ferviente defensor de la causa de los que quieren detener la construcción del estadio. En contraste, se observa que para las compañías de construcción que esperan obtener trabajo en el estadio y los dueños de negocios y de tierras cercanas los beneficios potenciales son enormes. Ellos tienen un gran incentivo para estar a favor del proyecto, para donar para las campañas de políticos que lo apoyan, y para patrocinar estudios que hagan que el proyecto se vea bien.

De hecho, si existiera una ganancia que obtener haciendo una inversión en particular, los inversionistas privados probablemente actuarían rápidamente para tomar ventaja de la oportunidad con sus propios fondos. Por ejemplo, el dueño de los Chicago Bulls, Jerry Reinsdorf y el dueño de los Black Hawks de Chicago, Bill Wirtz, financiaron de manera privada el Centro Unido de Chicago. Entre juegos de hockey, basketball, convenciones, espectáculos sobre hielo, y otros eventos, esa instalación se ha mantenido ocupada muchas noches del año.

Los inversionistas privados únicamente emprenderán el arriesgado negocio de cabildear ante el Gobierno para que apoye un proyecto en especial cuando no tengan claro si éste es rentable, a menos que sea apoyado con los subsidios de la gente que paga impuestos. Por lo tanto, es muy posible que el Gobierno termine especializándose en proyectos generadores de pérdidas de dinero.



Trabajos empíricos respaldan estas consideraciones. El *Heartland Institute* de Chicago, el cual ha estudiado el asunto de los estadios deportivos en profundidad, encontró que:

Entre los años de 1954 y 1986, los 14 estadios para los cuales existía suficiente data disponible tenían un agregado neto acumulado de valor **negativo** de \$139,3M. Esta pérdida de riqueza para el gran número de personas que pagan impuestos oscilaba desde \$836.021 para el estadio de Búfalo hasta \$70.356.950 para el Superdomo de New Orleans. La única instalación deportiva que tenía un valor neto positivo había sido construida de manera privada, el estadio de los Dodgers de LA.

Larry Margasak de Associated Press, en un artículo del 1° de junio de 2001, describe un departamento de programas de agricultura de EE UU:

La idea era invertir dinero del estado en pequeños empresarios de la Agricultura para convertir la caña de azúcar en muebles, semillas de girasol en aceite de motor, y hierba en edredones —y que los contribuyentes de impuestos fueran los beneficiarios.

Pero luego de haber consumido unos \$40M, el jaleado experimento del Departamento de Agricultura de convertir el equivalente gubernamental de una empresa de capital de riesgo difícilmente ha producido resultado alguno, de acuerdo a documentos obtenidos por Associated Press. El Congreso se ha dado por vencido y le cerró las puertas a nuevos gastos.

El dinero invertido por 16 compañías ha sido tomado como una pérdida total, y unas 28 compañías adicionales han fracasado al no producir ningún resultado significativo —aun-



que todavía hay esperanza para algunos de ellos. En resumen, inversiones que totalizan \$40,3M apenas han revertido en \$1,2 M en beneficios desde 1993, como muestran estos documentos.

OTRAS INICIATIVAS DE LOS GRUPOS DE INTERÉS

Las dificultades para justificar el uso de fondos públicos para la construcción de estadios deportivos se aplica a todas las inversiones públicas. En una reciente reseña titulada «*Los hombres que construyeron el ferrocarril intercontinental, 1863-1869*», Newt Gingrich escribió:

Este libro también es un útil recordatorio para su audiencia moderna de que mucho del éxito estadounidense ha sido gracias al esfuerzo conjunto público-privado... El Gobierno jugó el rol más crítico al proveer las finanzas e incentivos. Sin esas contribuciones públicas el ferrocarril intercontinental podría no haber sido construido por lo menos por otra generación (Newt Gingrich).

Usando un razonamiento similar, podría uno afirmar que sin el trabajo de los esclavos, las pirámides de Egipto podrían no haber sido construidas jamás. (Incidentalmente, es de notar que algunos académicos han cuestionado recientemente si la construcción de las pirámides descansó en trabajo de esclavos. Si resultara que no es así, simplemente habrá que sustituir esa empresa por otra que sí dependió de trabajo esclavo. Por tanto, nuestra conclusión permanece inalterada.) No obstante, los críticos de tal «esfuerzo conjunto público-privado» jamás tuvieron la duda de que en algún momento algún proyecto particular se completara más rápidamente con la intervención gubernamental que sin ella. Gingrich se equivoca al prestar atención al efecto visible de la intervención e ignorando lo invisible.



Los recursos necesarios para construir el ferrocarril tenían que ser distraídos de otros usos. ¿Eran esos usos alternativos más o menos valorados que el uso para el ferrocarril? Si lo que dice Gingrich es cierto, y el ferrocarril intercontinental no hubiera podido ser construido de manera privada, debemos concluir que los empresarios aunque eran muchos, tenían otros proyectos que demandaban los consumidores más urgentemente que las vías del ferrocarril. Sin duda, un ferrocarril intercontinental es un servicio de muy buen uso y sería conveniente tenerlo, pero también lo son otros artículos. Algunos los podemos tener pronto, pero, para poder tenerlos, otras satisfacciones tienen que ser diferidas. Gingrich simplemente asume que un ferrocarril intercontinental debía haberse materializado antes que las alternativas que los empresarios pudieron haber creado con los mismos recursos.

Gingrich le da un énfasis especial al rol del Ejército en la «protección» de las vías férreas. Esa pareciera una manera elegante de decir «maten al montón de indios que se encuentren en el camino». Se nos debe disculpar por tener serias dudas sobre si esos indios pensaban que ese tren representaba el mejor uso de los recursos en aquel tiempo.

Considérese una situación en la que Newt Gingrich se dirige a los ciudadanos estadounidenses para proponerles que el Gobierno patrocine un transporte regular al planeta Plutón. Cuando hagamos nuestras objeciones, él dirá que su proyecto no podría ser realizado por otros varios milenios si no fuera por la ayuda gubernamental. Probablemente él está en lo correcto. ¿Pero puede ser semejante razonamiento una justificación válida para emprender este proyecto? ¿No es, por el contrario, una razón para rechazar el proyecto desde un principio?



Otra manera por la cual el Gobierno «promueve el desarrollo industrial», en EEUU y en muchos otros países, es proporcionando ayuda a los exportadores. El tanque de pensamiento *Foreign Policy* en la revista *Focus* reporta lo siguiente:

Ejemplos de subsidios para exportadores que incluyen el Programa de Acceso al Mercado (PAM) y el Programa de Ensamblamiento de la Exportación (PEE) del Departamento de Agricultura de los EE.UU. El PAM, establecido en 1990 tiene un presupuesto anual de \$70M y provee un descuento parcial de los costos de mercado y promoción de productos en el exterior. Algunos receptores, incluyendo Sunkist Growers, Sunsweet, Dole Foods, y Gallo Wines han recolectado más de \$1M en apenas un año.

Ciertamente, la Dole Foods, una corporación multibillonaria, aprecia el subsidio. ¿Pero por qué el resto de nosotros debería pagar por su mercadeo? Una razón que se esgrime es que los subsidios crean puestos de trabajos americanos. Ahora bien, es indudable que gracias a los subsidios, Dole podría emplear un gran número de trabajadores mayor del que lograría sin los subsidios. Esto es lo que está a la vista: el efecto visible de la intervención gubernamental. Inspirados en estos efectos, los defensores de la visión keynesiana sostienen que estos subsidios estimulan la economía, evitando que caiga en una «trampa» por falta de liquidez. No obstante, hay que recordar que los fondos para el programa provienen de otra gente, quienes presumiblemente no habrían quemado su dinero en el patio de atrás, sino que lo habrían invertido en actividades productivas (y que incluso, de haberlo quemado, no hubieran agotado la liquidez, como afirman los keynesianos, sino que hubieran reducido el nivel de los precios, de no existir factores que impiden el ajuste, tales como compromisos derivados de contratos



colectivos para mantener artificialmente sobrevalorada la mano de obra, precios oficiales mínimos, leyes de salario mínimo, etc. Si bien la economía requiere tiempo para ajustarse, no hay razón para creer que nos veríamos atrapados en una «trampa» por falta de liquidez, siempre que permitamos que el ajuste se lleve a cabo). Podemos asumir que una porción de sus gastos podría haberse dedicado en pagar el salario de otro. También podemos aventurarnos en suponer que en la mayoría de los casos, los trabajos perdidos por los impuestos creados para recoger los fondos para sufragar la intervención gubernamental eran más valiosos que aquellos ganados a través de los subsidios. Después de todo, si Dole pensó que este mercadeo era rentable, lo habría hecho sin el subsidio. Si no lo pensó así, es porque consideró que los consumidores valoraban los recursos necesarios para ejecutar campañas de mercadeo más intensamente en otros usos.

Otra justificación relacionada con la intervención gubernamental es la necesidad de que Estados Unidos compensen el desbalance en que se encuentran sus exportadores (*Level the playing field*) dado que muchos otros países subsidian a sus exportadores. ¡Pero ningún país puede subsidiar a todos sus productores domésticos! El beneficio de las industrias subsidiadas se produce a expensas los impuestos más altos que se cobran sobre aquellas industrias y ciudadanos no subsidiados. El cierre de una puerta para los fabricantes americanos abre otra puerta incluso más amplia. Es verdad que unas industrias nacionales, en particular, podrían sufrir como resultado de las políticas comerciales de otros países. Pero el intento de compensar esta situación, a través de la introducción de nuevas distorsiones en la estructura de producción, inicia una espiral descendente en la satisfacción de todos los consumidores. Es como si alguna per-



sona que se haya cortado accidentalmente y ahora sangra sobre mis zapatos, yo también me voy a cortar para sangrar sobre los de ella.

¿Quién es más probable que se beneficie de tal programa proteccionista? No es el granjero de familia o el dueño de un pequeño negocio, quien no posee los recursos para presionar al Congreso y llevar a cabo esfuerzo de exportación en el mercado internacional. La Escuela de la Escogencia Pública, el sentido común, y la historia, nos dicen que los poderosos y acaudalados serán quienes controlen tales programas. Es cierto, una revuelta populista podría tener éxito al limitar algunos programas en ciertos aspectos. Sin embargo, no hay razón para sospechar que el resultado podría ser mejor que el de los actuales programas. En muchos casos, serían realmente las corporaciones más grandes quienes podrían dedicar recursos para el mercadeo de exportación. Nuevamente, el punto es quién puede decidir cuánto gastar en ese mercadeo: ¿A los dueños de compañías de exportación, quienes tiene su propio dinero en juego, o a los burócratas gubernamentales, quienes apuestan el dinero de otros?

MI TRACTOR Y EL ARADO DE BASTIAT

Cuando publiqué la sección anterior en forma de extracto, antes de publicar este libro, recibí una gran cantidad de correos sobre el mismo. Algunos corresponsales estaban extrañados (o, incluso, alterados) por el uso que hacía del ejemplo de Bastiat «Los efectos visibles e invisibles».

Las quejas que recibí sobre el ejemplo eran interesantes y vale la pena abordarlas. Ellas ilustran la dificultad de percibir la esencia de la economía real a través de la economía



monetaria, y la dificultad de percibir la diferencia de enfoque que hay entre apreciar la economía en un momento dado de su evolución y apreciar su comportamiento en progreso a través del tiempo. Además, ellas apuntan hacia una importante distinción entre las perspectivas austriaca y neoclásica del análisis económico.

Consideraremos primero la diferencia entre el análisis austriaco y el neoclásico. Existe una interpretación errada del trabajo austriaco. Muchos economistas neoclásicos tratan de producir modelos de la economía que se «comportarán» lo más parecido posible a la economía real, en el sentido de que producirán predicciones numéricas cercanas a los precios y cantidades que realmente emergen. En el intento de crear tal modelo, mientras más factores que complican al mundo real puedan ser traídos al análisis, se piensa que el análisis es más realista.

El análisis austriaco es muy diferente. Empleamos construcciones imaginarias que (con suerte) nos permitirán ver la esencia del fenómeno económico, operando detrás de las sorprendentes complejidades de la economía real; no son modelos que intentan copiar esa complejidad. Habiendo entendido esa esencia, la usamos para navegar de regreso a un análisis de situaciones más complejas. Carl Menger inició este método en su libro *Principios de economía*, como lo hicimos notar en el capítulo 2.

Bastiat, generalmente considerado un precursor de la teoría austriaca, anticipó el método de Menger. Al comentar en su ejemplo del arado, Bastiat escribió:



Cierto, he reducido la operación a sus términos más simples, pero examina con el mismo rasero la más complicada institución de crédito gubernamental, y se convencerán de que sólo puede haber un resultado: hacer una nueva asignación del crédito, *no incrementarlo*. En un país y en un momento dado, sólo existe una cierta suma de capital disponible y el mismo está colocado en algún sitio.

La construcción de Bastiat no es *simplista*, sino *simple*, tal como debería ser. Ciertamente, en su historia, él pudo haber incluido inventarios de hoces no vendidas, así como pudo haber incluido el precio del arado, de qué color era, donde vivía el granjero, y cuántos cerdos tenía. Pero ninguna de estas cosas, incluyendo los inventarios, son relevantes para entender la esencia del fenómeno en cuestión.

¿Qué hay acerca del ejemplo? ¿En verdad captura esa esencia? A fin de proseguir, tomaré las diferentes cuestiones que se me preguntaron sobre ese aspecto del ejemplo, una por una:

¿En qué sentido podría haber afirmado Bastiat que la esencia del préstamo era «tomar prestado el arado», en vez de «tomar prestado el dinero»?

Bastiat era capaz de percibir que, más allá del dinero, lo que la gente pide prestado son los bienes que podrían adquirir con el préstamo. (El deseo de mantener reservas en efectivo es un elemento que complica el análisis; el mismo no cambia la esencia del análisis.) A tal efecto escribió:



En esta cuestión es absolutamente necesario olvidar el dinero, las monedas, los billetes, y otros medios por los cuales la producción pasa de mano en mano; a fin de sólo ver los productos mismos, que son la esencia real del préstamo.

Pues cuando un granjero pide prestado veinte francos para comprar una casa, no son veinte francos los que posee; es la casa.

El dinero hace su aparición solamente para facilitar el arreglo entre diferentes partes.

Puede que Pedro no esté dispuesto a prestar su arado, pero Juan puede estar dispuesto a prestar su dinero. ¿Qué hará Guillermo en este caso? Él pedirá prestado dinero a Juan, y con ese dinero comprará el arado a Pedro.

Pero de hecho nadie pide prestado dinero por el dinero mismo. Pedimos prestado dinero para adquirir productos.

Cualquiera que sea la suma de dinero sólido (oro) y billetes en circulación, los que pidan prestado tomados como un conjunto, no podrían obtener más productos de un número total de dinero que los prestamistas puedan proveer.

¿Pero por qué no pueden los fabricantes simplemente producir más arados (o tractores) en respuesta al incremento de la demanda, haciendo que el análisis de Bastiat sea discutible?

Bueno, ciertamente, con el transcurrir del tiempo, sí pueden. Pero, ¿de dónde salieron los recursos para producir más tractores? Si el Gobierno ha estado especializándose



en préstamos de tractores, entonces todo lo que ha hecho es reorientar los recursos, en contra de los deseos de los consumidores, de la fabricación de otros bienes a la fabricación de tractores. Si el Gobierno está prestando dinero a todas las líneas de manufactura, debiese estar claro que esto no trae mágicamente más factores de producción a la existencia. Sólo los ahorros reales de producción pueden generar nuevos bienes de capital.

El dinero que el Gobierno está prestando, en última instancia proviene de una de dos fuentes: de los impuestos o de la impresión de dinero. Si el Gobierno está utilizando las rentas recaudadas por los impuestos para hacer dichos préstamos, entonces todo lo que ha hecho es cambiar recursos de aquellos que pagan impuestos a aquellos que están recibiendo los préstamos.

Pero parece que puede existir una salida para todo esto. Si el Gobierno imprime el dinero y lo presta, parecería que no hubiese tomado los recursos de ninguna parte —¡sólo aparecieron de la nada! Ésa es la «magia» de la economía keynesiana.

En realidad, lo que sucede es que el Gobierno ha tomado los recursos de todos aquellos en la economía que tienen apartadas reservas de dinero en efectivo. La demanda real en la economía es precisamente la oferta de bienes y servicios reales vistos desde el otro lado de cada relación de intercambio. Si yo soy un productor de maíz, ese maíz *representa mi posibilidad de demandar* tractores, semillas, carros, televisores, etc. Lo que alguien espera recibir a cambio de su producción es cierta cantidad de bienes y servicios *reales*, no un cierto número de pedazos de papel con rostros de los libertadores impresos en ellos. Un incre-



mento inesperado en la cantidad de ese papel en circulación puede engañar por poco tiempo en la creencia de que recibirán los bienes reales que están demandando, creando un *boom* o auge temporal, pero la subsiguiente frustración crea el derrumbe posterior del mercado.

Bien, pero ¿por qué *no son* relevantes los inventarios?

Ésta es la carta de triunfo de la baza keynesiana. Los keynesianos dirán, «Ah, resulta que el análisis anterior es apropiado cuando la economía está en situación de pleno empleo, y toda su capacidad productiva es utilizada. Pero si la economía está en una situación recesiva, el incremento en la cantidad de papel moneda dará el impulso principal para catalizar la economía, empujando los recursos inertes (esto es, inventarios, factores inertes, y obreros desempleados) de regreso al ciclo de producción».

¿Pero *por qué* están inertes algunos recursos? Los propietarios de esos recursos inertes esperan recibir más por ellos de lo que se les está ofreciendo en el presente. Por ello, están a la espera de un mejor precio (o, en el caso de los trabajadores, puede que estén impedidos legalmente de ofrecer su mano de obra a un precio más bajo). Cuando esa situación sea la prevaleciente en la economía, los austriacos indicarían que es el resultado de las falsas expectativas creadas por el *boom* anterior. En cualquier caso, como W.H. Hutt señaló, lo que se necesita para restaurar la total productividad de los individuos en la economía es que ajusten sus expectativas conforme a las demandas reales para sus productos y servicios. La solución keynesiana es la de tratar de engañar a los productores (incluidos los trabajadores) en la creencia de que la economía *está* atendiendo sus demandas irreales.



Los keynesianos sostienen que sin el estímulo gubernamental el proceso de ajuste se verá pospuesto —de hecho, las cosas pueden ponerse peor debido a la espiral de desesperación económica. Los obreros en paro reducirán su demanda de bienes de consumo. Esto causará que los patronos reduzcan sus expectativas y despidan más obreros. Los nuevos despidos reducirán aún más las demandas de bienes de consumo de los obreros en situación de paro. Y así sucesivamente.

Es cierto que el malestar generalizado puede radicarse entre las personas durante un período recesivo. Pero los empresarios exitosos son precisamente la clase de gente que es capaz de ver que la opinión general de la situación actual está, en algún sentido, equivocada. Tal como Mises observa:

El empresario es siempre un especulador. Él tiene que vérselas con las condiciones inciertas del futuro. Su éxito o fracaso depende de su interpretación correcta sobre eventos inciertos futuros. Si falla en su comprensión de las cosas que están por venir, está condenado. La única fuente de la cual surgen las ganancias de un empresario es de su capacidad para anticipar mejor que otros la futura demanda de los consumidores. Si todo el mundo anticipa correctamente el estado futuro de cierto bien en el mercado, su precio y los precios de los factores complementarios de producción involucrados se verían hoy ya ajustados a este futuro estado. Ni la ganancia ni la pérdida pueden emerger de esta línea de negocios.» (*Acción Humana*).

En la recesión, ciertos factores de producción están subvalorados y pueden estar inertes. Mientras más profunda sea la recesión, más subvalorados estarán. Aquellos que pue-



den atisbar hacia delante, más allá de la tormenta, a través de las oscuras fuerzas del tiempo cambiante y la ignorancia sobre el futuro, y ver el sol salir de nuevo, tienen un chance de obtener ganancias de su capacidad de predicción. Ellos son los que compran cuando hay pánico y venden cuando hay una manía de compra entre la generalidad de la gente.

En la medida en que la solución keynesiana de estimular la demanda «funciona», ella previene que se produzcan los necesarios ajustes en las expectativas. Ciertas líneas de manufactura *deberían* estar cerradas, dado que están utilizando recursos cuya demanda por los consumidores es más urgente en otros lugares. Algunos trabajadores *deberían* recudir sus demandas salariales, dado que en la actual coyuntura recesiva, no es posible emplearlos en el nivel de salario que esperan. En vez de un movimiento generalizado en el nivel de precios, lo que realmente se necesita es que ciertos precios relativos se ajusten entre sí con los demás.

La solución keynesiana para la crisis económica trata de sostener los precios (incluidos los salarios) cuyo nivel es muy elevado. Cuando la economía ha estado de parranda y se levanta con un dolor de cabeza atroz, los keynesianos recomiendan tomarse unos tragos, cuando lo que se necesita es purgarse el alcohol del sistema. La demanda real solamente será restablecida cuando la estructura de los precios regrese hacia una configuración más exacta que refleje los deseos de los consumidores. La impresión, y luego el préstamo (o endeudamiento estatal) de dinero, solamente retrasa el ajuste necesario.





PARTE IV

LA JUSTICIA SOCIAL ENTENDIDA CORRECTAMENTE







CAPÍTULO 18

¿HACIA DÓNDE VAMOS AHORA?

SOBRE LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

EL LUGAR DONDE ESTAMOS

Hemos dado una breve descripción de las características de una economía para gente de verdad, estudiando las escogencias reales que realizan, tal como las que usted y yo hacemos. La Economía no necesita considerarnos autómatas, ni asumir que sólo estamos interesados en asuntos de dinero, o tratarnos como un montón atomizado de narcisistas en búsqueda de placer. Puede reconocer que estamos insertos en un contexto social y que estamos influenciados por la fe, la esperanza, el desespero, los miedos, el amor, el odio, la superstición y todos los aspectos «irracionales» de la naturaleza humana. La economía procede basada en los fundamentos sólidos de la lógica de la escogencia humana. Muchos factores participan en la escogencia humana. La psicología, la genética, la historia, la ética y la religión pueden todos tener algo que decir acerca del origen y grado de influencia de esos factores, pero la economía puede tomar esos factores como dados y estudiar las implicaciones derivadas del hecho de que, *efectivamente*, escogemos. Esas implicaciones son significativas.





El problema fundamental que los seres humanos deben resolver al momento de decidir, no es el tipo de problema que una computadora está en capacidad de resolver. Esto es así porque, a diferencia de los modelos de economía matemática, los fines no están dados para el hombre que actúa: son los fines mismos los que en última instancia estamos creando con nuestras acciones. Debemos imaginar el mundo como debería ser, y entonces actuar para hacer que el escenario imaginario se haga real.

Esto es capturado de una variedad de dichos populares aportados por el sentido común: «Cuidado con lo que desees», «Una vez que comiences tu camino no hay vuelta atrás», «Escoge tus amistades cuidadosamente», etc. Si uno tiene que escoger entre matar al vecino o esperar a obtener su perdón, uno no está escogiendo diferentes medios para alcanzar un fin determinado: en realidad uno está escogiendo entre dos fines distintos. Es cierto, como señala la lógica de la escogencia, que siempre se puede afirmar que lo que uno escoge para uno es mejor que lo que no escoge. Pero en el acto de escogencia uno está, de hecho, decidiendo lo que considera mejor: ¿Es revancha o paz lo que buscas?

LOS ACERCAMIENTOS AUSTRIACOS A LA ECONOMÍA POLÍTICA

Las interrelaciones entre la política y la economía han existido desde los primeros indicios de pensamiento económico que surgieron en la historia humana. Las políticas han propiciado la investigación de los economistas tanto como esas investigaciones han propiciado el desarrollo de las políticas. Por muchos años el nombre de «ciencia económica» fue «economía política».

¿Existen enfoques particulares de la política surgidos por la noción de la Escuela Austriaca sobre el mercado? Para ayudarnos a responder esta pregunta tomaremos cuatro grandes econo-



mistas austriacos como representantes de diferentes posiciones políticas adoptadas dentro de esta escuela: Ludwig Lachmann, F.A. Hayek, Ludwig von Mises y Murray Rothbard. Estas posiciones forman un espectro, que será útil para contrastarlas mientras tomamos nota del razonamiento que los condujo a tomar dichas posiciones.

LUDWIG LACHMANN

Mientras la carrera de Ludwig Lachmann avanzaba, su investigación se enfocaba cada vez más en el tema de la incertidumbre del futuro. El hecho de que hoy día no podamos decir lo que podamos aprender o crear mañana, significa que la incertidumbre es un aspecto fundamental en la acción humana. La búsqueda misma del conocimiento, con los sorprendentes resultados que ella apareja, es la fuente primordial de la incertidumbre económica. Debido a su interés por la incertidumbre Lachmann dudó que en una sociedad libre los empresarios fueran capaces de coordinar de modo consistente sus planes. La economía, en vez de poseer una tendencia hacia el equilibrio, se inclina a estar fuera de control en todo momento. Lachmann pensaba que el Gobierno tenía que jugar el rol de estabilizador del sistema económico e incrementar la coordinación de planes empresariales. Podemos nombrar su posición como una «intervención para la estabilidad».

F.A. HAYEK

Hayek rechazó la incertidumbre radical de Lachmann, basado en su percepción de que el mercado sí exhibe un comportamiento regular. Como diría Bastiat, después de todo París se alimenta. Podríamos hacer responsables esa regularidad a las acciones de los empresarios. Hayek no encontró razón para sospechar que los gobiernos podrían superar el desempeño de

los empresarios basado en la búsqueda de ganancias, para alcanzar la coordinación de los planes.

La evolución del pensamiento de F.A. Hayek hacía un sistema distinto del de su mentor, Ludwig von Mises. Suponía un énfasis en la perspectiva evolucionista y los límites de la razón. Mises centró su sistema en la idea de que toda escogencia es racional en la medida en que ella representa un comportamiento consciente y orientado hacia un propósito. Hayek dirigió su atención a las costumbres, hábitos, instituciones, moral, prejuicios, etc., que son el sustrato de toda escogencia. Hayek los vio evolucionando bajo el espectro de la razón abstracta, como el resultado de la selección evolutiva de los rasgos colectivos de las sociedades, operando sobre muchas sociedades a lo largo de muchas generaciones. Si bien Hayek no consideró que esas tradiciones estuvieran fuera del alcance de la investigación científica, estimó que debería tenerse cuidado en desecharlas sólo porque hasta ahora no hemos encontrado en ellas una razón que justifique su existencia. Su investigación sobre la tendencia evolucionista de la sociedad dejó en su pensamiento liberal una marca profunda de conservadurismo. Hayek tenía la inclinación a ser cauteloso o incluso pesimista respecto a aquellas sociedades donde ha existido intervención gubernamental por algún tiempo: programas de alivio a la pobreza, apoyo a la educación, construcción de caminos. Por otro lado, era aún más escéptico en las propuestas sobre nuevas intervenciones. Podríamos denominar la posición de Hayek como de «intervencionismo tradicional».

LUDWIG VON MISES

Ludwig von Mises concentró su investigación en la naturaleza de la acción humana. Él adoptó una posición más racionalista a las instituciones humanas que Hayek. Mises reconoció que es-



tas instituciones a menudo surgían como las consecuencias no intencionales de la acción dirigida hacia otros fines. Pero él sostuvo que la razón debía ser utilizada para examinar tales instituciones y evaluar su eficacia. (Como ya se mencionó, Hayek no discutía en contra de emplear la razón para el análisis social. Él era simplemente más cuidadoso de lo que era Mises acerca de los resultados que se pudieran alcanzar.) Recalcando que la acción humana siempre involucraba el empleo de medios con alguna finalidad, Mises se preguntaba si era posible concebir intervenciones particulares como medios convenientes para alcanzar los fines perseguidos. Él sostenía que, al destruir el mecanismo de precios y al interferir con la cooperación pacífica, todas las intervenciones económicas eventualmente tendrían repercusiones indeseables, incluidos aquellos que inicialmente fueron favorecidos por la intervención. Mises concluyó, sin embargo, que el estado era necesario para establecer el Estado de derecho y los derechos de propiedad que el mercado necesita como sustento. El estado ideal de Mises es *minimalista*. Es el Estado «vigilante» que actúa sólo para prevenir la violencia y el robo. La posición de Mises podemos llamarla «Intervención para crear la condición necesaria (el Estado de derecho) para una sociedad de mercado».

MURRAY ROTHBARD

Murray Rothbard impulsó el racionalismo de Mises un paso más adelante. Él decía que la razón debe ser usada para evaluar no sólo los instrumentos de política social, sino también sus fines. Sus propuestas tuvieron la doble influencia del matrimonio entre la economía austriaca y un sistema ético-racionalista y liberal. Comenzando desde la idea básica de la «propiedad privada» y la premisa de que cada quien es dueño de sí mismo, Rothbard desarrolló un sistema en el cual el Estado era visto carente de todo



tipo de rol legítimo. Todas las instituciones sociales necesarias, incluyendo la policía, los tribunales, y el Ejército, podrían ser establecidas, sin coerción, a través de la cooperación pacífica. Todos los seguidores intelectuales de Rothbard, incluyendo a Hans Hermann Hoppe, David Gordon, Jörg Guido Hülsmann, Walter Block y otros, han buscado desarrollar la base racional de su pensamiento y han comenzado a describir cómo luciría el mundo sin la intervención del Estado. El pensamiento de Rothbard es el de un *anarquista de mercado*, o, como lo llamaba él, *anarco capitalista*: «sin intervención y sin Estado que pudiera considerarla».

Lachmann, Hayek, Mises y Rothbard reconocieron que el problema principal que enfrenta la economía no es el describir cómo sería el mercado en condiciones de equilibrio —lo que de todos modos es un estado de cosas imposible de que exista— sino examinar el juego de las fuerzas que generan el proceso de mercado. En gran medida, su economía política refleja su opinión sobre lo robusto que es ese proceso. Lachmann, el más intervencionista de los cuatro, también era el más escéptico de que el mercado se pudiera estabilizar por sí mismo. Rothbard, el menos intervencionista, sentía que el mercado podía proveer hasta el derecho y la defensa mejor que el Estado.

La idea común existente en la economía política austriaca es el uso mínimo de la coerción necesaria para crear una sociedad funcional. Las opiniones de los austriacos mencionados anteriormente acerca de cuál ha de ser ese mínimo oscila entre «no demasiado» a través de «muy poco» hasta llegar a «nada en absoluto». Pero todos ellos vieron el valor de liberar la mente humana en forma tal que pudiera ésta fijar su propio curso, y prefirieron esa libertad en la medida en que su inspiración intelectual les hizo pensar que ello era posible. Hasta



Lachmann, el más intervencionista de los cuatro, reconoció el tremendo poder de la cooperación voluntaria y las profundas limitaciones de la planificación centralizada.

LA ECONOMÍA COMO LA CIENCIA DE LA PROSPERIDAD

Un alternativo punto de vista de la economía, que se remonta hasta los mercantilistas y que luego fue promovido por Adam Smith, es el estudio de cómo hacer a la sociedad más próspera. Muchos economistas de quienes se piensa son del «ala derechista» sostienen dicha visión, al menos implícitamente. Mientras economistas de la izquierda generalmente recomendaban intervenciones estatales para disminuir la desigualdad, las intervenciones más frecuentemente recomendadas de la derecha son las que «promueven el crecimiento» (ver los capítulos 12, 13 y 17). Desde la perspectiva austriaca a tales visiones son problemáticas, dada la naturaleza subjetiva de conceptos tales como «prosperidad», «crecimiento», etc. ¿Quién puede decir si un pueblo es más próspero al estar localizado cerca de una próspera fábrica que cerca de un hermoso bosque? ¿Sería yo más próspero si tuviera más efectivo en el banco o más tiempo para gastar con mis hijos? Las ideas de la Escuela Austriaca demuestran que la economía no puede responder esas preguntas por nosotros.

Los esquemas donde los derechos de propiedad son violados con el interés de «promover el crecimiento» son manifestadamente anti austriacos. Imaginemos que los economistas concluyen que la incertidumbre y la pérdida de ahorros causados por una suave inflación, históricamente han estimulado a la gente a trabajar más duro, resultando esto en un mayor crecimiento. Para un economista de la escuela aquí examinada que ve la economía como la «ciencia de la prosperidad» estaría claro que debemos perseguir esa política. Podemos escuchar opiniones similares de algunos *economis-*

tas de la oferta, quienes parecen pensar que la Reserva Federal no puede implantar tasas de interés muy bajas, como tampoco que sea posible que la expansión económica sea muy rápida.

Esta visión es extraña para los austriacos. En vez de darse uno cuenta de que la riqueza es un concepto subjetivo —uno es tan próspero como uno cree serlo— los economistas que favorecen la intervención estatal para promover el crecimiento creen que la riqueza puede ser medida examinando el valor en dólares (u otra moneda) de los bienes intercambiados o midiendo la cantidad física de bienes producidos. En vez de reconocer que el mercado es el resultado emergente de la interacción de todos los valores de quienes participan en él, los economistas que conciben la economía como la «ciencia de la prosperidad» piensan que conocen mejor que otros cuánto deberíamos sacrificar en el presente para proveer para el futuro. Ellos desestimarían las decisiones de los individuos en cuánto a descanso, tiempo con los niños, pasatiempos o intereses espirituales, etc., tienen valor comparados a tener más cosas. En vez de apreciar cada persona como un individuo que está en mejor posición para planificar sus acciones para lograr su felicidad, las personas son vistas como elementos de una función de producción, que deben ser ajustados para maximizar la producción que marca dicha función.

Es aquí donde debemos reconocer la crítica válida de los economistas de izquierda en contra de los economistas defensores del libre mercado. La crítica sostiene que «los que apoyan a los mercados libres fracasan en que no admiten cuánto de su filosofía es una justificación para la gran explotación del débil por los fuertes». El profesor Hans-Hermann Hoppe de la *University of Nevada*, dice que la literatura histórica marxista sobre la ex-



plotación subraya un fenómeno histórico genuino, pero no ha identificado su origen correctamente. El término «explotación», cuando es aplicado al intercambio voluntario de mercado, simplemente significa que la persona utilizando el término desaprueba tal intercambio. Pero cuando el Gobierno usa su monopolio de la coerción legítima para obligar a la gente a aceptar intercambios que no desea hacer, el término toma un significado más objetivo. Una y otra vez gobiernos expansivos, generados alrededor del clamor de protección a los débiles, han sido capturados por los fuertes y usados por ellos para reforzar sus propias posiciones. (Su habilidad de ejercer el poder, después de todo, es la razón por la cual nos referimos a ellos como «los fuertes».)

Un ejemplo demasiado corriente ocurrió recientemente a unas treinta millas de donde vivo, en New Rochelle, New York. La empresa Ikea deseaba abrir una nueva supertienda. Los funcionarios municipales, emocionados por el «crecimiento» que esto produciría (sin mencionar el prestigio y las contribuciones electorales que quizás hubiesen podido conseguir), respaldaron la idea con mucho entusiasmo (aunque eventualmente se vieron obligados a desecharla). Como señalara Jacob Sullum de *Reason* en su artículo, *Parcel Delivery* («Entrega de paquetes»):

El terreno que Ikea tenía en mente para su nueva tienda estaba ocupado por 34 casas, 28 establecimientos comerciales y dos iglesias. En vez de tratar de comprar el terreno de manera honesta y justa, Ikea le pidió a al ayuntamiento que obligara a los propietarios a vender, a cualquier precio que el ayuntamiento considerase razonable.

Si Ikea hubiese recurrido a tales procedimientos por cuenta propia, se habría considerado una extorsión. Pero cuando es el gobierno quien lo hace, se llama ejercer el poder del derecho a la expropiación.



¿Acaso es justo echar a la gente de su casa?», se preguntaba Dominick Gataletto, un residente de la zona, durante una entrevista con John Stossel de la cadena televisiva ABC difundida el 27 de enero. «He vivido aquí por más de 67 años. No puedo simplemente borrar todos los recuerdos de la noche a la mañana porque una mueblería desea instalarse en los terrenos que ocupa mi casa. Estamos en Estados Unidos.

En caso de que dicho vecindario fuese más valioso para Ikea que para sus residentes, la cadena de mobiliario para el hogar habría podido pagarles suficiente dinero para que se mudaran. El mercado permite a los individuos sopesar cuidadosa o negligentemente sus alternativas y encontrar su propio equilibrio entre la prosperidad material y otros valores. Si usted considera que la persona promedio estima muy poco a su comunidad, una sociedad libre le permite a usted utilizar infinitos medios de persuasión para convencer a ese individuo de que valore más su entorno. Las soluciones políticas a las cuestiones relacionadas con el valor imponen un conjunto determinado de valores, generalmente aquellos de cierto grupo de interés, a las demás personas.

Un sistema en el cual las «asociaciones entre gobierno y empresas» pasan por encima de los derechos de posesión no está acorde con el concepto de libre mercado que propugnaban los austriacos. A nuestro parecer, la propiedad privada es esencial para determinar el valor de manera racional. Utilizando el mejor sistema que tenemos para evaluar tales asuntos —los precios del mercado— podemos concluir que el «crecimiento» producido por tales medidas es, de hecho, una disminución del patrimonio de muchos de los afectados, según sus propios juicios de valor.



LA SOCIEDAD DE MERCADO Y EL DESCONTENTO QUE CREA

En su libro *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preferente Falsification* («Verdades privadas, mentiras públicas: las consecuencias sociales de la falsificación de preferencias»), Timur Kuran sugiere que las elecciones supuestamente voluntarias están enormemente influenciadas por el temor a la desaprobación y por el deseo de aprobación. El libro de Kuran es, en realidad, un excelente estudio sobre la interacción entre la tradición y la autonomía individual. Pero falló de manera estrepitosa a la hora de escoger su principal término.

Si yo no voy al trabajo vestido únicamente con plumas de avestruz, a pesar del hecho de que me fascina usarlas, sería engañoso considerar tal decisión como una «falsificación de preferencias». Por el contrario, este hecho demuestra que mis preferencias están influenciadas por mi entorno social. Prefiero no verme ridículo mucho más de lo que prefiero usar plumas de avestruz.

Imaginemos a una mujer musulmana que vive en una sociedad que legalmente le permite aparecer en público sin llevar velo. Si ella de todos modos decide utilizarlo, debido a las presiones sociales, no ha «falsificado» sus preferencias. En realidad, ha expresado su preferencia por cumplir con las normas sociales en vez de «relajarse».

Por supuesto que las personas son influenciadas por sus circunstancias sociales. Claro que adoptan modas, siguen ideas «descabelladas» que surgen en su ambiente y son criaturas de su época en la historia, de su clase social y demás. Pero un hombre que reemplace las elecciones de otros individuos con las suyas propias debe responder la pregunta de si *él* no es también una criatura de *sus* circunstancias.



Aquellos que critican las elecciones de otros basados en el hecho de que esas elecciones están sumamente influenciadas por la presión social se imaginan a sí mismos parados fuera de la sociedad juzgando a quienes están «atrapados» adentro. Pero el ser humano, tal como lo conocemos es inherentemente una criatura social, y éste es un hecho que han reconocido todos los grandes economistas austríacos. El crítico intelectual de la sociedad no es una excepción —él también está imbuido en su sociedad.

Viendo el otro lado de la moneda, los comunitaristas como John Gray alegan que el comportamiento del mercado es influenciado *inadecuadamente* por las costumbres, los modales, las tradiciones morales, los hábitos y cosas por el estilo. Muchos de los que participaron en las recientes protestas contra la «globalización» en Seattle, Washington y Québec comparten puntos de vista similares. Gray se queja de la sociedad del mercado en los siguientes términos:

La celebración de la elección del consumidor, como el único valor indiscutible en las sociedades capitalistas, devalúa el compromiso y la estabilidad en las relaciones personales y fomenta la perspectiva del matrimonio y la familia como vehículos para la realización personal. El dinamismo de los procesos económicos disuelve las jerarquías sociales y da un giro a las expectativas establecidas. El estatus es efímero, la confianza frágil y el contrato soberano. Esta disolución de las comunidades promovida por la movilidad laboral producto de las fuerzas del mercado debilita, cuando no destruye por completo, la supervisión social informal del comportamiento que es la medida preventiva más efectiva para combatir el delito (Tras el Siglo de las Luces: política y cultura a finales de la edad moderna).



Pero la «elección del consumidor» (o la libertad, como queramos llamarla) nos permite tomar nuestras propias decisiones entre «compromiso y estabilidad en las relaciones personales» y un nuevo microondas. Como dice Mises, los consumidores en la sociedad de mercado no están escogiendo solamente entre objetos o cosas materiales a la venta. La naturaleza de la libre elección es que la persona que elige está decidiendo a qué darle valor. El compromiso, la estabilidad, el amor, el estatus y todos los demás «valores humanos forman parte de la opción».

¿Dónde estaba Gray cuando los gobiernos obligaban a miles de personas a buscar otro sitio donde vivir, arrasaban urbanizaciones enteras en aras de la renovación e incautaban propiedades, obligando a sus habitantes a abandonarlas al ejercer el derecho a la expropiación?

¿Y qué haría Gray con todas las personas que de buena o mala gana andarían transhumando de aquí para allá si se les dejara a su libre albedrío? ¡Los obligaría a detenerse, por supuesto! Los intelectuales como John Gray pueden desplazarse por el mundo entero visitando institutos especializados y dictando conferencias, pero se espera que un empleado de oficina permanezca tranquilo, en el mismo sitio donde nació. Gray no puede obviar el hecho de que la vida implica concesiones y que las mejores oportunidades quizás sólo se encuentren lejos de casa. Él no puede eliminar las decisiones difíciles, pero con gusto las tomaría por ti.

¿Quién debe decidir cuánta importancia debe darle una persona a los valores tradicionales? ¿Las «autoridades» o los individuos involucrados? Aunque los comunitaristas tienen razón al señalar que numerosas asociaciones actuales entre gobiernos y empresas están alterando las formas de vida prevalecientes, su preocupación debería llevarlos a rechazar el intervencionismo, en vez de abrigar la esperanza de que las futuras intervenciones sean



más amables con las comunidades. «Nosotros» no podemos decidir cuánto innovar y cuánto respetar la tradición —cada uno de nosotros lo decide individualmente. Como dice el filósofo político Paul Gottfried en «Los comunitaristas»:

Aun cuando el Estado fuese a instrumentar políticas que parecieran beneficiar a la comunidad, tales como modificar el impuesto sobre la renta para favorecer a las familias trabajadoras numerosas, esto no serviría a los intereses a largo plazo de las comunidades. Simplemente brinda otra fachada para el manejo político, si bien se trata de una que se le puede vender a la clase media. Pero para quienes se toman en serio el tema de las comunidades, el objetivo de proteger su integridad institucional es inseparable del de salvaguardar su independencia y su propiedad de la invasión política.

Otra queja común en contra de la sociedad capitalista es que «nosotros» hemos perdido el control de la vida social y es el «mercado» el que ahora toma las decisiones por nosotros. En este sentido, en su libro *La ilusión de la elección: Cómo la economía de mercado moldea nuestro destino*, Andrew Bard Schmoookler califica al mercado como

un monstruo desbocado que, debido a sus prejuicios y distorsiones, *nos lleva a un destino escogido por un sistema y no por nosotros*. En conclusión, la afirmación de que el mercado le permite a la gente elegir su destino es una falacia generalizada y con una enorme influencia.

Si Schmoookler quiere un sistema en el que cada quien puede soñar con cualquier destino que desee y éste venga a nosotros, entonces está pidiendo lo imposible. Los medios son escasos, los fines no, y el ser humano en acción de



alguna manera debe hacer frente a esa disparidad. Esos medios escasos deben ser distribuidos entre fines enfrentados. La sociedad capitalista nos permite hacerlo a través de los precios que los consumidores están dispuestos a pagar por los diferentes bienes de consumo. ¿Sobre qué fundamentos Schmookler distribuiría tales recursos?

Cuando él dice que «nosotros» debemos alcanzar nuestro destino, en vez de hacerlo «el mercado», por «nosotros» se refiere al proceso político. Pero hemos visto que la política está controlada inherentemente por grupos de interés especiales. De modo que la petición de Schmookler equivale a que, en vez de que cada uno de nosotros tome sus decisiones, diversos grupos de presión y bloques de poder deben tomar nuestras decisiones por nosotros.

Una sociedad capitalista no impide que sus miembros formen una comuna, se internen en retiros espirituales a meditar, compren terrenos para crear reservas naturales o se involucren en cualquier otra actividad «no materialista». Si no lo hacemos, aunque hayamos deseado hacerlo, culpar al «mercado por nuestras elecciones es simplemente un intento por evadir las responsabilidades.

Si resulta que los consumidores prefieren bienes «baratos» y «vulgares», no es culpa del «mercado». Como dice Mises en *Acción humana*:

Se equivocan los moralistas y los sermoneadores a la hora de hacer sus críticas. No es culpa de los empresarios el que los consumidores -la gente, el hombre común y corriente- prefieran el licor a la Biblia y las novelas de detectives a los libros serios, y que los gobiernos prefieran las armas a la mantequilla. El empresario no gana más por vender cosas «malas» que por vender cosas



«buenas». Sus ganancias son mayores en tanto logre brindarles a los consumidores las cosas que éstos solicitan con mayor frecuencia. La gente no toma bebidas embriagantes para hacer feliz al «capital del licor».

Es cierto que a menudo nos encontramos a merced de las decisiones de otros. Si deseo comprar una onza de oro por dos dólares, el hecho de que otros estén dispuestos a pagar más de doscientos dólares por esa misma onza indudablemente impedirá que yo lleve a cabo mi plan. Pero no es un gigante llamado «el mercado» el que me presenta esta dificultad —es el hecho fundamental de que los deseos del ser humano son ilimitados, pero los medios para satisfacerlos son escasos. «El mercado» es simplemente un nombre para el resultado de una miríada de elecciones individuales. Otros sistemas sociales no pueden soslayar el hecho de que no todo el mundo puede tener tanto oro como le gustaría tener. Alguien decide qué cantidad de oro recibirán las personas, y si no es el sistema de precios, será la voluntad de los gobernantes, quienquiera que éstos sean.

Recuerdo un episodio de *Viaje a las estrellas* (creo que formaba parte de la serie *La nueva generación*) en el cual un empresario del siglo XX, de alguna manera, llegaba a la nave Enterprise. La tripulación estaba sorprendida por su interés en hacer dinero, vendiendo y comprando. Los miembros de la tripulación le informan que, en la época en que están, las cosas ya no se compran ni se venden porque hay suficientes bienes para satisfacer las necesidades de todos los miembros de la sociedad.

Ahora, imaginemos un futuro en el cual la nanotecnología repara las prendas de vestir a medida que éstas se van gastando y construye casas esencialmente gratuitas. Quizás los alimentos sean tan abundantes que hayan dejado de ser un bien económico. Pero ¿qué me dicen de las naves espaciales? ¿Cualquiera que quiera una puede conseguirla gratuitamente? ¿Y los terrenos



frente al mar en California? ¿Y si uno quiere tener su propio planeta? En tanto los seres humanos no seamos omnipotentes e inmortales, nuestros deseos superarán los medios disponibles para conseguirlos.

La economía no sostiene que los deseos de los consumidores son puros y virtuosos, lo que sí señala es que el proceso económico es la única manera de evaluar aproximadamente esos deseos. Todos los demás sistemas deben tratar de imponer los valores de los gobernantes a los gobernados. Aquellos que tienen planes llevar a cabo tal imposición tienen en muy alta estima su juicio personal y en muy baja el del resto de nosotros. Parafraseando a G.L.S. Shackle, el hombre que planifica por otros es más que humano, el hombre al que le planifican, algo menos.

Mises describe a quienes de manera coercitiva sustituyen los juicios de valor de sus prójimos con los suyos propios de la siguiente manera:

Están movidos por el complejo dictatorial. Quieren relacionarse con sus prójimos de la misma forma en que un ingeniero trata a los materiales con los cuales construye casas, puentes y máquinas. Desean sustituir las acciones de sus prójimos con la «ingeniería social» y los planes de todas las demás personas con su propio plan único y exhaustivo. Se ven a sí mismos en el papel del dictador —*el duce, el Führer*, el zar de la producción— en cuyas manos todos los demás especímenes de la humanidad son simplemente peones. Si hablan de la sociedad como un agente activo, se refieren a sí mismos. Si dicen que la acción consciente de la sociedad debe ser sustituida por la anarquía prevaleciente del individualismo, se refieren únicamente a su propia conciencia y no a la de alguien más (*La base fundamental de la ciencia económica*).





APÉNDICE A

UNA BREVE HISTORIA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Los orígenes de la Escuela Austríaca de Economía se remontan por lo menos al siglo XV, cuando los seguidores de Tomás de Aquino, quien escribía y enseñaba en la Universidad de Salamanca en España, trataban de explicar cómo la acción humana individual creó el orden social.



Estos *Escolásticos Tardíos* observaron la existencia de leyes económicas. En el transcurso de varias generaciones, descubrieron y explicaron las leyes de la oferta y la demanda, las causas de la inflación, el funcionamiento de las tasas de cambio y la naturaleza subjetiva del valor económico. Estos descubrimientos están entre las razones por las cuales Joseph Schumpeter los llamó los primeros economistas reales.



Los Escolásticos Tardíos eran defensores de los derechos de posesión, así como de la libertad de establecer contratos y de comerciar. Reconocían las contribuciones del sector empresarial a la sociedad, al mismo tiempo que se oponían a la mayoría de los impuestos, controles de precios y regulaciones que inhibían la actividad empresarial. Como teólogos moralistas, instaban a los gobiernos a obedecer las constricciones éticas contra el robo y el homicidio.



Richard Cantillon, quien había sido educado en la tradición escolástica, escribió el primer tratado general de economía *Ensayo sobre la naturaleza del comercio*, en 1730. Nacido en Irlanda, Cantillon posteriormente emigró a Francia. Veía a la economía como una materia independiente y explicaba la formación de los precios utilizando el método de los experimentos conceptuales. Comprendía los mercados como un proceso empresarial. La Escuela Austríaca posteriormente adoptaría su teoría sobre la creación del dinero: el dinero entra a la economía paso a paso, alterando los precios relativos en el camino.

El siguiente «ancestro austríaco» notable después de Cantillon fue Anne Robert Jacques Turgot, el aristócrata francés quien durante unos años fue Ministro de Finanzas de Francia. Sus escritos sobre economía fueron pocos pero profundos. En su ensayo «Valor y dinero» discutió el origen del dinero y cómo la elección económica reflejaba la escala de preferencias subjetivas de un individuo. Turgot ofreció una solución a la famosa paradoja del agua y el diamante que sorprendió a los economistas clásicos posteriores, articuló la ley de rendimientos decrecientes y criticó las leyes de usura. Estaba a favor de un enfoque clásico-liberal de la política económica, recomendando que se eliminaran todos los privilegios especiales concedidos a las industrias vinculadas al gobierno. Turgot había notado la importancia de las «circunstancias particulares del tiempo y el lugar» dos siglos antes de Hayek:

No hay necesidad de probar que cada individuo es el único juez competente del uso más provechoso de sus tierras y su trabajo. Él solo tiene el conocimiento particular sin el cual el hombre más ilustrado sólo podría argumentar



a ciegas. Aprende de repetidos ensayos, de sus éxitos, de sus fracasos, y adquiere un sentimiento que es más que el conocimiento teórico del observador indiferente porque nace del deseo (Turgot citado por Murray Rothbard en *El pensamiento económico antes de Adam Smith*).

Turgot fue el padre intelectual de una extensa hilera de grandes economistas franceses de los siglos XVIII y XIX, principalmente Jean-Baptiste Say y Claude-Frédéric Bastiat.

Say fue el primer economista en reflexionar profundamente sobre el método económico. Sostenía que la economía no se trata de amasar datos, sino más bien de dilucidar los elementos universales de la condición humana —por ejemplo, el hecho de que los deseos sean ilimitados pero los medios para ayudar a satisfacerlos sean escasos— y de analizar las implicaciones lógicas de estos principios. Say descubrió la teoría de productividad de la fijación de precios de los recursos y el papel del capital en la división del trabajo. Formuló la famosa Ley de Say: Nunca puede haber sobreproducción o subconsumo sostenidos si el proceso económico no se ve obstaculizado por restricciones artificiales.

Bastiat, un influyente periodista económico, sostenía que los servicios no materiales están sujetos a las mismas leyes económicas que los bienes materiales. En una de sus numerosas alegorías económicas expuso la «falacia de la ventana rota», posteriormente empleada con gran efecto por Henry Hazlitt. Bastiat sostenía que hay una distinción general entre los economistas mediocres y los buenos economistas: Los economistas mediocres sólo ven «lo que está a la vista», por ejemplo, el hecho de que haya trabajo para un obrero cuando el vidrio de una ventana se rompe.



Los buenos economistas ven más allá de «lo que no está a la vista», notando que la persona que paga por la reparación de la ventana habría utilizado ese dinero en algo más útil para él, si no se hubiese visto obligado a pagar por la reparación de la ventana. La acción humana sólo funciona en el curso del tiempo, y a menudo es considerable el espacio que hay entre el inicio de una acción y su efecto final discernible. Si deseamos reorganizar las relaciones sociales, no bastará con simplemente considerar el efecto inmediato de la reforma; debemos analizar su influencia con el paso del tiempo.

A pesar de la sofisticación teórica de esta emergente tradición pre-austríaca, la escuela británica de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX llegó a dominar la economía. La tradición británica (basada en las teorías del valor del costo-objetivo y del trabajo-productividad) finalmente condujo a la aparición de la doctrina marxista de la explotación capitalista.

La tradición británica dominante enfrentó su primer desafío importante en muchos años cuando los *Principios de economía* de Carl Menger fueron publicados en 1871. Menger, fundador de la Escuela Austríaca, resucitó el enfoque francés escolástico de la economía, fundamentando dicha ciencia en la evaluación subjetiva de los individuos, en vez de hacerlo en cualquier de las propiedades objetivas de los bienes o el trabajo.

Junto con los escritos contemporáneos de Léon Walras y William Stanley Jevons, Menger explicó por primera vez la teoría de la utilidad marginal. Además, Menger demostró cómo se origina el dinero en un libre mercado cuando el bien más comerciable se desea, no para el consumo, sino para ser intercambiado por otros bienes.



El libro de Menger fue un pilar de la «revolución marginalista» de la economía. Cuando Mises dijo que éste «lo había convertido en un economista», no se estaba refiriendo solamente a la teoría del Menger sobre el dinero y los precios, sino también a su enfoque de la disciplina propiamente dicha. Al igual que sus predecesores en esta tradición, Menger fue un individualista metodológico que veía la economía como la ciencia de la elección individual. Su obra *Investigaciones sobre el método de las ciencias sociales* apareció doce años después de *Principios de economía*. En ella combatía a la Escuela Histórica Alemana, que había rechazado la teorización y sostenido que el campo correcto de la economía era la acumulación de datos históricos sobre la economía. Hasta cierto punto, todo austríaco después de Menger se ha visto a sí mismo como estudiante de Menger.

Menger fue profesor de Economía en la Universidad de Viena y tutor del Príncipe Coronado Rodolfo de la Casa de Habsburgo. Lamentablemente para el Imperio austro-Húngaro, el príncipe Rodolfo se suicidó en 1889, antes de que tuviera oportunidad de instrumentar cualquiera de los consejos de Menger sobre liberalizar la economía del imperio.

En Gran Bretaña, Philip Wicksteed, un economista cuyo nombre está estrechamente ligado a la Escuela Austríaca, tomó el concepto del costo de oportunidad como eje central de su trabajo, *Sentido común de la economía política*. También rechazó la noción de considerar la economía como el estudio de la riqueza, y exploró la forma en que los mercados se mueven hacia el equilibrio. Posteriormente, Ludwig von Mises se inspiraría en la insistencia de Wicksteed sobre «la aplicación *universal* de las conclusiones que fluyen de nuestra comprensión de la intencionalidad y racionalidad

humanas en la toma de decisiones» (Israel Kirzner, «Philip Wicksteed: El austriaco británico», en *Quince grandes economistas austriacos*).

Eugene von Böhm-Bawerk, seguidor de Menger, tomó las teorías de éste y las aplicó al capital y el interés. Su *Historia y crítica de las teorías del interés*, aparecida en 1884, es un amplio recuento de las falacias en la historia del pensamiento sobre el interés. En ella defiende la idea de que el interés no es un elemento impuesto artificialmente, sino parte inherente de la acción humana. El interés es un producto del hecho de que la preferencia temporal corre únicamente en una sola dirección —de que, al permanecer iguales todas las demás cosas, más temprano que tarde siempre preferimos nuestras satisfacciones. Posteriormente Frank Fetter, Ludwig von Mises, Murray Rothbard e Israel Kirzner ampliaron esta teoría.

La Teoría positiva del capital de Böhm-Bawerk demostró que la tasa normal de la ganancia de un negocio es la tasa de interés. Los capitalistas ahorran dinero, pagan a las personas que trabajan y esperan hasta que el producto final sea vendido, recaudando los intereses acumulados durante el período en cuestión. Böhm-Bawerk también sostenía que el capital no es homogéneo, sino una estructura intrincada y diversa con una dimensión temporal. El crecimiento de una economía no es consecuencia únicamente de una mayor inversión de capital, sino también de procesos productivos más dinámicos.

Böhm-Bawerk se enzarzó en una prolongada batalla con los marxistas en torno a la teoría de la explotación del capital y refutó la doctrina socialista del capital y los salarios mucho antes de que los comunistas ascendieran al poder en Rusia. Böhm-Bawerk también condujo un seminario que más tarde serviría de modelo para el que dirigiera Mises.

En los últimos años de la monarquía Habsburgo, Böhm-Bawerk se desempeñó en tres oportunidades como Ministro de Finanzas. Desde ese cargo impulsó el equilibrio presupuestario, el patrón oro y el libre intercambio comercial, y rechazó los subsidios a las exportaciones y otros privilegios de monopolio.

Gracias a sus investigaciones y escritos, se solidificó la condición de la Escuela Austríaca como una manera unificada de ver los problemas económicos y se sentaron las bases para que la escuela ganara conversos en el mundo anglo parlante. Un economista que recogió la bandera austríaca fue Frank Fetter, un estadounidense.

Los principios de economía publicados por Fetter en 1904 fue la mejor sistematización del pensamiento austríaco antes del trabajo de Mises en los años cuarenta. Fetter desarrolló la teoría del interés basada en la pura preferencia del tiempo, logrando una teoría unificada del valor para el capital, la renta, los salarios y los bienes de consumo, dejando solamente al dinero fuera de la misma. Fue profesor de Economía en las universidades de Cornell, Indiana, Stanford y Princeton.

El único tema de la economía clásica que le quedaba por reformular a la teoría del valor subjetivo era el dinero, la intersección institucional entre los enfoques microeconómico y macroeconómico. El joven Mises, asesor económico de la Cámara Austríaca de Comercio, asumió el desafío.

El resultado de la investigación de Mises fue *La teoría del dinero y el crédito*, publicado en 1912. En ese trabajo demostró que la teoría de la utilidad marginal se aplica al dinero. Expuso su teorema de la regresión, una explicación de la teoría de Menger sobre el origen del dinero, en la cual muestra

que el dinero no sólo se origina en el mercado, sino que además no podría hacerlo de ninguna otra manera. Tomando los preceptos de la Escuela Monetaria Británica, la teoría de las tasas de interés del economista sueco Kurt Wicksell y la teoría de la estructura del capital de Böhm-Bawerk, Mises presentó los lineamientos para la teoría austríaca del ciclo económico. Un año después, Mises fue nombrado profesor en la Universidad de Viena. El seminario de Böhm-Bawerk dedicó dos semestres completos a debatir el libro de Mises.

La teoría monetaria de Mises recibió atención en Estados Unidos a través del trabajo de Benjamin M. Anderson, Jr., un economista que trabajó en distintas oportunidades para las universidades de Columbia, Harvard, UCLA y Cornell y el Chase National Bank. Entre sus principales obras se incluyen *El valor del dinero*, una crítica a la teoría del dinero de Irving Fisher, y *Economía y bienestar público*, un análisis de la economía estadounidense desde la Primera Guerra Mundial hasta finales de la Segunda Guerra Mundial.

La Primera Guerra Mundial interrumpió el trabajo de Mises por cuatro años. Pasó tres de esos años como oficial de artillería y uno como funcionario de inteligencia económica. Al finalizar la confrontación bélica, Mises publicó *Nación, Estado y economía*, alegando en favor de la economía y las libertades culturales de las minorías en el ahora resquebrajado imperio y teorizando sobre la economía de la guerra.

En el caos político posterior al conflicto, el principal teórico del gobierno socialista austríaco era un marxista, Otto Bauer. Mises conocía a Bauer del seminario de Böhm-Bawerk y dedicó todos sus esfuerzos a tratar de convencerlo de la idoneidad del *laissez-faire*, persuadiéndolo eventualmente de abandonar las políticas de orientación bolchevique.



A continuación, Mises inició un profundo análisis del socialismo. Tras escribir un decisivo ensayo en 1920 sobre el problema del cálculo bajo el sistema socialista, completó su segundo gran libro, *Socialismo*, en 1922. Mises demostró que una mancomunidad socialista mundial resultaría en un caos absoluto y un retorno a la barbarie. Mises desafió a los socialistas a que explicaran, en términos económicos, de manera precisa cómo funcionaría su sistema —una tarea que los socialistas habían evitado hasta ese momento. (Marx había señalado que era «contrario a la ciencia» hacer tales planteamientos.) El debate entre los austríacos —principalmente Mises y Hayek— y los socialistas continuó en una serie de ensayos publicados durante los años veinte y treinta. Israel Kirzner sostiene que fue durante este debate que Mises y Hayek llegaron a comprender cuán diferente era su enfoque «austríaco» de la naciente corriente neoclásica.

Los argumentos de Mises a favor del libre mercado atrajeron a un grupo de conversos de la causa socialista, incluyendo a Hayek, Wilhelm Röpke y Lionel Robbins. Mises comenzó a dictar un seminario privado en sus oficinas de la Cámara de Comercio, al cual asistieron Fritz Machlup, Oskar Morgenstern, Gottfried von Haberler, Alfred Schutz, Richard von Strigl, Eric Voegelin, Paul Rosenstein-Rodan y muchos otros intelectuales de todo el continente europeo. Varios de estos académicos posteriormente ocuparon cargos en respetadas universidades estadounidenses: Machlup fue profesor en John Hopkins y luego en Princeton, Rosenstein-Rodan en el MIT, Haberler en Harvard y Morgenstern en Princeton. Este último, trabajando conjuntamente con el matemático, físico y computista John von Neumann, realizó trabajos pioneros en el área de la teoría de los juegos.

Durante los años veinte y treinta, Mises estaba ocupado en otros dos frentes académicos: argumentó en contra de la Escuela Histórica Alemana con una serie de ensayos en defensa del método deductivo en economía, el cual posteriormente denominó praxeología, y también fundó el Instituto Austríaco para la Investigación del Ciclo Económico, poniendo a Hayek a su cargo.

Durante esos años, Hayek y Mises llevaron a cabo varios estudios sobre el ciclo económico, advirtieron sobre el peligro de la expansión del crédito y predijeron la venidera crisis económica. El comité del Premio Nobel citó el trabajo de Hayek durante este período cuando recibió el galardón de economía en 1974. Hayek fue uno de los más prominentes opositores de la economía keynesiana en sus trabajos sobre tasas de cambio, teoría del capital y reforma monetaria. Su popular libro *Camino de servidumbre* ayudó a revivir el movimiento clásico-liberal en América en los años cuarenta. Su obra en tres volúmenes *Ley, legislación y libertad* analizaba el enfoque de la ley que tenían los Escolásticos Tardíos y lo utilizaba para criticar el igualitarismo.

A principios de los años treinta Austria enfrentaba la amenaza de una anexión nazi. Hayek ya se había marchado a Londres en 1931, a instancias de Mises. En 1934 Mises se mudó a Ginebra para enseñar y escribir en el Instituto Internacional de Estudios Avanzados. Luego del *Anschluss* (la anexión de Austria a Alemania), sabiendo que Mises era enemigo del nacional socialismo, los nazi confiscaron los documentos de Mises de su apartamento en Viena y los escondieron durante el transcurso de la guerra.

Tras la disolución de la Unión Soviética, los documentos fueron desempolvados de un antiguo archivo secreto y sometidos a la atención de los especialistas por Richard Ebeling de Hillsdale College. Irónicamente, las ideas de Mises, a través del trabajo



de Wilhelm Röpke y el liderazgo político de Ludwig Erhard, tuvieron una profunda influencia en las reformas económicas de la posguerra que condujeron al «milagro alemán».

Mientras tanto, en Londres, Hayek se desempeñaba como profesor e investigador en la Escuela de Economía de Londres. Entre sus alumnos se encontraba un joven estudiante de posgrado llamado Ludwig Lachmann. Hayek también influyó profundamente al economista inglés Lionel Robbins, cuya síntesis de las ideas de Alfred Marshall con las de los austríacos ayudaron a crear la corriente neoclásica que ha denominado la economía desde entonces. Robbins incorporó algunos puntos de vista austríacos, especialmente la noción de la economía como una ciencia que utiliza medios escasos para lograr fines subjetivamente deseados, a la economía de Marshall. La síntesis entre los preceptos austríacos y los de Marshall se concentraba en las propiedades de los mercados en equilibrio, que fueron tomados como una buena aproximación al mundo real. Sin embargo, en esa misma época, el economista austríaco Hans Mayer estaba criticando las teorías de los precios que de manera simplista daban por sentado el equilibrio, presagiando el trabajo de Hayek sobre el conocimiento y los precios. Los austríacos se apartaron de la formulación que hiciera Robbins de la economía y comenzaron a enfatizar la libertad y el carácter impredecible de la acción humana. A diferencia del panorama dibujado por Robbins de un conjunto dado de medios y fines completamente comprendidos, entre los cuales se escogen las decisiones sobre la base de maximizar una función utilitaria, los austríacos gradualmente se fueron dando cuenta de que nuestros medios y nuestros fines sólo llegan a ser comprendidos a través del proceso económico en sí. Llegaron a considerar el equilibrio general como el modelo de un mundo irreal e inalcanzable.

En Ginebra, Mises escribió su sistemático trabajo *Nationalökonomie* (publicado en 1940). Como la guerra parecía amenazar incluso a Suiza, Mises se marchó a Estados Unidos. Una vez radicado allí, escribió *Burocracia, gobierno omnipotente* y tradujo, revisó y amplió *Nationalökonomie*, resultando en la publicación de *Acción humana* en 1949. Su alumno Murray N. Rothbard calificó a esta obra como «El mayor logro de Mises y uno de los productos más excelsos de la mente humana en nuestro siglo. Es la economía en un todo». Este libro sigue siendo, en mi opinión, la obra preeminente de la Escuela Austríaca. A pesar de ello, no fue bien recibida por la profesión económica, donde predominaban las teorías neoclásicas y keynesianas.

Incluso antes de que Mises emigrara a Estados Unidos, el periodista estadounidense Henry Hazlitt se había convertido en su más conspicuo defensor. Hazlitt reseñaba los libros de Mises en el diario *New York Times* y la revista *Newsweek*, y popularizó las ideas austríacas en clásicos como *La economía en una lección*. Hazlitt también hizo contribuciones originales al pensamiento de la Escuela Austríaca escribiendo una crítica detallada de la *Teoría general de Keynes* titulada *El fracaso de la «Nueva Economía»*. Hazlitt defendió el trabajo de Say, volviéndolo a colocar en el núcleo de la teoría macroeconómica austríaca.

En 1946, Leonard E. Read creó la Fundación para los Estudios Económicos (FEE) en Irvington-on-Hudson, en Nueva York. La fundación trabajó para promover la economía del libre mercado, con una fuerte influencia de la Escuela Austríaca y de Mises, en una época en la cual los dos eran especialmente impopulares.

Mises eventualmente llegó a la Universidad de Nueva York. Allí atrajo a un gran número de estudiantes, justo como había sucedido en Viena. Entre las personas que asistían a su seminario en



Washington Square (y otros dos sitios en Manhattan) se encontraban Rothbard, Israel Kirzner, Leland Yeager, Ralph Raico, Percy Greaves, Bettina Bien Greaves, William Peterson, George Koether, Laurence Moss, George Reisman, Paul Cantor y Hans Sennholz. El seminario de Mises en Nueva York continuó hasta dos años después de su muerte en 1973.

El tratado de Murray Rothbard *Hombre, economía y Estado* (1962) se basaba en las ideas de *Acción humana*, pero en algunas áreas —teoría del monopolio, utilidad y bienestar social, y la teoría del Estado— ampliaba o divergía de los planteamientos hechos por Mises. El enfoque de Rothbard sobre la Escuela Austríaca se aproximaba al pensamiento de los Escolásticos Tardíos al aplicar la ciencia económica dentro de un marco teórico que planteaba los derechos naturales de posesión. De allí resultaba una defensa racionalista del libre mercado, un orden social sin Estado, basado en la propiedad y la libertad de asociarse y elaborar contratos. Rothbard también trabajó aplicando los conceptos económicos austríacos a períodos históricos como la Gran Depresión y el período colonial de la historia americana.

Rothbard puso nuevamente a la Escuela Austríaca sobre el tapete con su trabajo *Por una nueva libertad*. A continuación publicó *La ética de la libertad*, una combinación entre la teoría de los derechos naturales y la economía de la Escuela Austríaca. Estos libros y muchos otros fueron escritos al mismo tiempo que Rothbard producía numerosos documentos académicos, recopilados en dos volúmenes bajo el título *Lógica de la acción* y publicados en la serie «Economistas del siglo» de Edward Elgar. Mientras tanto, Israel Kirzner ampliaba el análisis de Mises en otro frente. Concentrándose en el concepto de espíritu empresarial o «empresarialidad» planteado por Mises como componente de toda la acción, Kirzner desarrolló su teoría del em-



prendedor en varias obras, incluyendo *Competencia y empresarialidad*, *El significado del proceso económico* y *La fuerza motriz del mercado*. El primer libro de Kirzner, *El punto de vista económico*, era un trabajo comparativo sobre metodología económica, resaltando las ventajas del *enfoque praxeológico de Mises*. En Un ensayo sobre el capital, Kirzner realizaba un ejercicio similar sobre la gama de teorías del capital. Continuó con la presencia austríaca en la Universidad de Nueva York, siendo profesor allí desde 1957 hasta la primavera de 2001. Siguiendo con la tradición de Böhm-Bawerk y Mises, creó un grupo de discusión y formó a una nueva generación de economistas de la Escuela Austríaca.

Ludwig Lachmann encaminó el pensamiento de Mises por un tercer rumbo. Aunque su trabajo de los años cincuenta y sesenta fluyó directamente de las ideas de Mises, Lachmann fue adentrándose cada vez más en el efecto de la incertidumbre radical del orden económico. Influenciado profundamente por el trabajo del economista británico G.L.S. Shackle, la obra de Lachmann hacía énfasis en la naturaleza subjetiva de las expectativas.

El Premio Nobel otorgado a Hayek en 1974 y una conferencia sobre las teorías económicas austríacas realizada en South Royalton, Virginia, ese mismo año, dieron empuje a un renovado interés por la Escuela Austríaca. La fundación del Instituto Ludwig von Mises en 1982, con la ayuda de la viuda de Mises, Margit von Mises, marcó otro hito en el resurgimiento de las ideas económicas austríacas. En 1996 se fundó oficialmente otra organización para promover el pensamiento económico austríaco, la Sociedad para el Desarrollo de las Teorías Económicas Austríacas.



En París, Roma, Madrid, Bucarest, Beijing, Tokio, Praga y por toda Latinoamérica se multiplican los centros especializados en la Escuela Austríaca. Las obras de los maestros son publicadas en los principales idiomas del mundo y prácticamente cada mes aparecen nuevas traducciones. Las ideas austríacas se han difundido a otros campos, incluyendo la filosofía, la historia y el derecho. Además gozan de una creciente popularidad en la prensa financiera y las casas de corretaje de mayor renombre.

Actualmente, 130 años después de su fundación, la Escuela Austríaca tiene más adherentes y una literatura más activa que en otro cualquier momento de su historia. La insatisfacción con el «hombre económico» artificial de la principal teoría económica es generalizada, haciendo el futuro de la Escuela Austríaca aún más promisorio que su presente.







APÉNDICE B

ECONOMÍA PRAXEOLÓGICA Y ECONOMÍA MATEMÁTICA

Los problemas de precios y costos también han sido tratados con métodos matemáticos. Ha habido economistas que sostenían que el único método adecuado para abordar los problemas económicos era el método matemático y que se referían a los economistas lógicos como «economistas literarios».

Ludwig von Mises, *Acción humana*

Si no soy economista, entonces ¿qué soy? ¿Un loco anticuado cuyo papel funcional en el esquema general de las cosas ha pasado a la historia? Tal vez debiera aceptar tal aseveración, retirarme graciosamente y, con aliento a alcohol, ocuparme de mi huerto. Tal vez podría hacer eso si los técnicos modernos efectivamente hubiesen producido «mejores» trampillas económicas. Por el contrario, en vez de signos de progreso, veo una constante erosión del capital intelectual (y social) que acumuló la

«economía política» en sus mejores horas.

James Buchanan, *¿Qué deben hacer los economistas?*

La corriente económica actual —la economía neoclásica— es absolutamente matemática. La vasta mayoría de los documentos publicados en los boletines académicos están repletos de cálculos matemáticos. Los enfoques no matemáticos al tema a menudo son considerados poco científicos e imprecisos.

Sin embargo, el éxito del enfoque matemático al incursionar en nuevos territorios económicos ha sido mínimo. Incluso, Bryan Caplan, un crítico de las teorías económicas austríacas, se ha visto obligado a admitir que «los enfoques matemáticos han tenido cincuenta años de creciente hegemonía en la economía. La evidencia empírica sobre su contribución es definitivamente negativa».

Es por ello que han surgido varios desafíos a la corriente actual. La parte de la teoría neoclásica objeto de mayores ataques ha sido la suposición de que el comportamiento económico es racional. La noción neoclásica de la racionalidad postula que el comportamiento humano llevaría a los mismos resultados que un cálculo en computadora sobre cómo emplear ciertos «parámetros» para lograr un resultado «óptimo». Se pierde mucho tiempo hablando de cuáles deberían ser los parámetros y cómo determinar exactamente un resultado óptimo. Muchos de los planteamientos en torno al paradigma neoclásico recomiendan modificar los modelos actuales con algunos parámetros nuevos o ajustar lo que se considera óptimo. Tal vez un parámetro «altruista» modificaría el grado de egoísmo que el modelo aparentemente sugiere o combinando cierta cantidad de «conformidad social» en el resultado deseado pudiera explicarse mejor los vaivenes de la moda. Pero algunas de las críticas van más allá: las matemáticas, si bien no son del todo inútiles en la economía, no pueden transmitir los principios de la acción humana.

Mises explicó la brecha fundamental entre la economía praxeológica y las matemáticas en *Acción humana*:

La lógica y las matemáticas trabajan con un sistema ideal de pensamiento. Las relaciones e implicaciones de su sistema son coexistentes e interdependientes. También pudiéramos decir que son sincrónicas o que están fuera de tiempo. Una mente perfecta podría comprenderlas todas en un solo pensamiento.



La incapacidad del hombre para hacer tal cosa convierte al pensamiento en sí en una acción, avanzando paso a paso de un estado menos satisfactorio de insuficiente conocimiento a un estado satisfactorio de mejor comprensión. Pero el orden temporal en el cual se adquiere el conocimiento no se debe confundir con la simultaneidad lógica de todas las partes de un sistema deductivo apriorístico. Dentro de dicho sistema las nociones de anterioridad y consecuencia son solamente metafóricas. No se refieren al sistema, sino a nuestra acción al comprenderlo. El sistema en sí no implica ni la categoría de tiempo ni la de causalidad. Hay una correspondencia funcional entre elementos pero no hay ni causa ni efecto.

Lo que distingue epistemológicamente al sistema praxeológico del sistema lógico es precisamente que éste implica las categorías tanto de tiempo como de causalidad.

Tomemos el famoso descubrimiento matemático, el teorema de Pitágoras, como ejemplo de lo que está hablando Mises. Como bien saben los estudiantes del mundo entero, el teorema dice que hay una relación inmutable entre los tres lados de un triángulo recto, según la cual la suma de los cuadrados de sus catetos es igual al cuadrado de su hipotenusa ($a^2 + b^2 = c^2$). Ninguno de los catetos del triángulo *hace* que alguno de los otros catetos tenga una cierta longitud. Ni la ecuación de Pitágoras ni ninguno del número infinito de triángulos que éste describe tiene alguna relación temporal entre sí.

No necesitamos ahondar en la cuestión de si las formas matemáticas tienen o no una existencia independiente de la mente humana. En cualquier caso, una vez que hemos apprehendido la relación pitagórica, entonces el universo de los triángulos rectos, junto con la relación de sus catetos



y todos los demás hechos geométricos acerca de ellos, emerge como el aspecto de una forma intemporal e ideal. Aunque nuestras mentes limitadas deben abordar estos aspectos poco a poco, su existencia es simultánea al propio concepto de «triángulo recto» y ninguno de los aspectos es anterior o guarda una relación causal con cualquier otro aspecto de la forma ideal.

La acción humana es diferente. De la misma forma en que la idea de un triángulo recto implica el teorema de Pitágoras, la idea de la acción humana implica «antes» y «después», «causa» y «efecto». No podemos encontrarle sentido a los planes humanos a menos que comprendamos que hay un pasado que, para el actor humano, provee el suelo en el cual pudieran plantarse las semillas de la acción; hay un tiempo presente durante el cual la siembra podría transpirar, y hay un futuro en el cual el actor espera cosechar los frutos de cualquier acción. De manera similar, debemos ver que el actor espera que su acción será la causa de un efecto deseado; de no ser así, no actuaría.

Ver la economía como si fuera una forma matemática es coherente si se viera, de hecho, como el estudio de un estado limitado —equilibrio— hacia el cual puede gravitar la economía real. Pero cuando se utiliza para explicar la acción humana se genera confusión, porque elimina del panorama las decisiones humanas reales, el fenómeno en sí que diferencia a la economía de otras disciplinas.

Analicemos un ejemplo. Steve Ladnsburg en su libro de texto sobre microeconomía, *Teoría de los precios*, le recuerda a los estudiantes que:



Es importante distinguir las causas de los efectos. Para un demandante o un proveedor individual, el precio se toma como un supuesto y determina la cantidad demandada o provista. Para el mercado en general, las curvas de oferta y demanda determinan, tanto el precio como la cantidad de manera simultánea.

Landsburg le está diciendo a los estudiantes que no deben pensar en los precios como algo determinado por las acciones de los —individuos simplemente toman los precios como un supuesto. Por el contrario, son las nociones matemáticas abstractas de las curvas de oferta y demanda las que determinan «simultáneamente» lo que ocurre en el mercado. Podemos estar de acuerdo con Landsburg en que es importante distinguir las causas de los efectos. Al mismo tiempo, debemos sostener que, desde el punto de vista de la ciencia de la acción humana, los ha tomado al revés. Los precios y las cantidades sólo cambian como *resultado* de la acción humana. ¿De dónde puede salir un nuevo precio si no es de una puja humana o solicitando por encima o por debajo del precio de mercado? Es la lucha de los individuos por mejorar sus circunstancias, ante la perspectiva de un futuro incierto, lo que mueve el proceso económico.

Landsburg cae en esta absurda posición debido a su deseo de captar la acción humana con ecuaciones matemáticas. Esas ecuaciones no pueden tomar en cuenta las decisiones humanas creativas basadas en las categorías de causa, efecto, antes y después. Lo que ellas describen es un mundo de correlaciones intemporales del cual está ausente la causalidad.

Las intenciones humanas no desempeñan ningún papel en este modelo, ya que el modelo da por sentado que todos los seres humanos conocen todos los posibles hechos relevantes acerca de su situación y que sólo pueden aceptarla

como un supuesto. Ante la posibilidad de tener que reconocer los límites de su modelo, Landsburg opta por eliminar la acción humana de la economía.

El hecho de que las curvas de oferta y demanda nos puedan dar un panorama aproximado del comportamiento humano es un efecto de la acción humana, y ciertamente no es la causa de ésta. Nadie actúa con el objetivo de equilibrar la oferta y la demanda. La gente actúa en el mercado con el fin de sacar provecho, en el sentido más amplio de la palabra: realizan un intercambio porque sienten que después de realizarlo estarán en mejores condiciones de las que estaban antes. El que su búsqueda de un provecho equilibre la oferta y la demanda es un subproducto de sus objetivos reales. Como dice Hayek en *Individualismo y orden económico*: «La teoría moderna del equilibrio competitivo da por sentado que la situación existe, cuya verdadera explicación debería ser el efecto del proceso competitivo».

Para que la teoría económica fuese susceptible a un tratamiento matemático, los economistas neoclásicos eliminaron de sus teorías el propio tema de estudio de la economía praxeológica, la acción humana. Como dice Mises:

Los economistas matemáticos ven con desdén toda la elucidación teórica del proceso económico y de manera evasiva se entretienen con una noción complementaria (es decir, el concepto de equilibrio) empleada en su contexto y despojada de todo sentido cuando se utiliza fuera de este contexto (*Acción humana*).

El estudio de las correlaciones que ofrecen las descripciones matemáticas de los acontecimientos es esencial para la física y la química porque en estos campos podemos determinar constantes de correlación que nos permiten hacer predicciones



prácticas. Confiamos en que los electrones no decidirán repentinamente que no se sienten tan atraídos por los protones y que el oxígeno ya no llegará a la conclusión de que realmente preferiría unirse con tres moléculas de hidrógeno en vez de sólo dos.

Tales constantes no están presentes en la acción humana. El tema de estudio de la economía, desde el punto de vista austríaco, es la lógica de los acontecimientos económicos, no las correlaciones que existen entre ellos. El análisis de esas correlaciones es el tema de estudio de la historia económica y nunca revelará las leyes fundamentales de la economía, debido a la ausencia de constantes. Si determinamos que el año pasado un incremento de 10 céntimos en el precio del pan resultó en una reducción de 2 por ciento en la demanda —en términos neoclásicos, medimos la *elasticidad de la demanda* de pan— eso no nos dice qué sucederá este año si hay otro aumento de 10 céntimos.

Las ecuaciones matemáticas son útiles para modelar el resultado de las personas que siguen unos planes elaborados previamente. Cuando un bateador decide tirarle a un lanzamiento, podemos utilizar una ecuación que, con base en la fuerza inicial que el bateador decida aplicar al bate, prediga el progreso del bate. Sin embargo, esta ecuación será de poca utilidad para predecir si el bateador cambiará de decisión y aguantará el bate.

De igual manera, el precio relativo de dos acciones en una posible fusión corporativa pudiera moverse de acuerdo con las predicciones de un modelo matemático durante un tiempo. Pero si quienes participan en el mercado bursátil se enterasen de algo que altere su percepción de la fusión, el precio relativo de las acciones pudiera diferir enormemente de la predicción del modelo. Si surgen rumores indicando que la fusión pudiera venirse abajo, el precio relativo del vendedor pudiera descender bruscamente.

Los agentes de arbitraje deben echar mano de su conocimiento de la historia en un intento por entender cómo reaccionarán los inversionistas bursátiles a las noticias. Una vez concluida la reevaluación, un nuevo factor de riesgo para enfrentar fallas puede agregarse al modelo y que éste pueda volver a funcionar razonablemente bien. Sin embargo, el modelo no puede captar el cambio de percepción, el cual es el comienzo de la creación de un nuevo plan. Y es precisamente las implicaciones de esa planificación lo que constituye el tema de estudio de la Escuela Económica Austríaca. Ése es el momento de la decisión humana, ya que el plan tiene que orientarse hacia un objetivo mientras hace otros a un lado, y escoger algunos medios para alcanzar ese objetivo, a la vez que rechaza otros. La economía matemática modela las fases de los mercados cuando no se están elaborando o revisando planes; en otras palabras, cuando los acontecimientos que son de interés para los economistas austríacos —las decisiones humanas— están ausentes.

Nada de lo mencionado anteriormente debería tomarse como indicativo de que el enfoque matemático de la economía no tiene utilidad. Significa únicamente que no puede captar la esencia de la acción humana. El filósofo británico Michael Oakeshott dice que podemos teorizar acerca de un fenómeno determinado, ya sea como un sistema mecánico, caracterizado por respuestas mensurablemente constantes a condiciones idénticas, o como una actividad inteligente, que es considerada de un proceso mecánico. Al comentar los dos diferentes enfoques de las ciencias sociales, Oakeshott señala:

[En la formulación de una] «ciencia mecánica de la sociedad» (...) una sociedad es comprendida como un proceso, o una estructura o una ecología; es decir, se trata de un «tejemaneje» no inteligente, como un proceso genético, una estructura química o un sistema mecánico.



Los componentes de este sistema no son agentes llevando a cabo acciones; son tasas de natalidad, grupos etarios, grupos de ingresos, cocientes intelectuales, estilos de vida, «estados de sociedades» en evolución, presiones ambientales, edades mentales promedio, distribuciones en el tiempo y el espacio, «número de graduados», patrones de crianza infantil o de gastos, sistemas de educación, estadísticas sobre enfermedades, pobreza, desempleo, etc. Y la empresa consiste en hacer esas identidades más inteligibles en términos de teoremas que muestren sus interdependencias funcionales o relaciones causales (...). No se trata de una empresa imposible. Pero tiene poco que ver con la [acción] humana y absolutamente nada que ver con las actuaciones de los agentes asignables. Si bien pudiera decirse que una presión ambiental, un estilo de comportamiento o la distribución de las cocinas a gas está correlacionado con o causa (¿un incremento en la tasa de suicidios o una caída en el uso de detergentes?), éstos no son términos en los cuales pudiera entenderse la decisión de un agente de hacer o decir esto en vez de aquello en respuesta a una situación contingente y en una aventura por procurar una satisfacción que se imagina y se desea. Es tan sólo en una confusión de categorías que esta empresa podría presentárenos como que pareciera ofrecer una comprensión de las acciones y manifestaciones sustantivas de un agente (*Sobre la conducta humana*).

La economía austríaca es la economía de la gente vista como agentes creativos e inteligentes.





BIBLIOGRAFÍA

LECTURAS GENERALES

Quienes deseen estudiar con mayor detenimiento las implicaciones de la visión austríaca en materia de política pública, lo mejor que podrían hacer es leer una copia de *La economía en una sola lección* de Henry Hazlitt, quien es uno de los mejores autores en tratar temas económicos. En su libro, inspirado en la concepción de Bastiat sobre los aspectos visibles e invisibles de la política pública, analiza una amplia variedad de intervenciones económicas.

La obra *Principios de economía* de Carl Menger es un excelente ejemplo de lo que debe ser una exposición clara, además de estar repleta de puntos de vista que conservan su valor 130 años después de haber sido publicados por primera vez. Quizás porque Menger estaba sentando las bases de la economía marginalista y subjetivista por primera vez, explica sus conceptos con suficiente cuidado como para que el «lego inteligente» sin ningún conocimiento económico pueda entender sus planteamientos.

La nueva biografía *Ludwig von Mises: el hombre y su economía*, escrita por Israel Kirzner, se concentra en el pensamiento económico de Mises y constituye una maravillosa introducción a la ideas austríacas.



Cuál de ellos leer primero? Si usted está familiarizado con la economía neoclásica, escoja el libro de Rothbard, ya que explica cuidadosamente los puntos de conexión y divergencia entre los enfoques austríaco y neoclásico. Si usted se inclina más hacia la filosofía, comience por Mises, ya que este autor dedica más tiempo a los planteamientos filosóficos de su enfoque. Cualquiera de ellos que escoja, no deje de leer el otro, si el tiempo y el interés se lo permiten.

En caso de que desee más referencias bibliográficas, agrupadas por tema, vea la Guía de estudio sobre la economía austríaca en <http://www.mises.org/study.asp>. También hay un sitio electrónico sobre este libro con más información: <http://economicsforrealpeople.com/>.

A continuación ofrecemos una lista de otros libros recomendados, organizados por el o los capítulos para los cuales son más relevantes. Por lo general, me he limitado a incluir obras que he leído y puedo recomendar. Ciertamente, hay libros excelentes que no están en la lista sencillamente porque no estoy familiarizado con ellos.

Capítulo uno: ¿Qué está sucediendo?

Israel Krizner, *El punto de vista económico*.

Michael Oakeshott, *Sobre la conducta humana*.

Capítulo dos: Solo de nuevo, anormalmente

Carl Menger, *Principios de economía*.

Ludwig von Mises, *La base fundamental de la ciencia económica*.

Capítulo tres: A medida que pasa el tiempo

Israel Kirzner, *Un ensayo sobre el capital*.

Ludwig Lachmann, *El capital y su estructura*.

Gerald P. O'Driscoll, Jr. y Mario Rizzo, *Economía del tiempo y la ignorancia*.



Capítulo cuatro: Permanezcamos juntos

Leonard E. Read, *Yo, el lápiz*.

Adam Smith, *La riqueza de las naciones*.

Capítulo cinco: El dinero lo cambia todo

James Buchanan, *Costo y decisión: un análisis de la teoría económica*.

Milton Friedman, *Errores monetarios: episodios en la historia monetaria*.

Ludwig von Mises, *La teoría del dinero y el crédito*.

Capítulo seis: Un lugar donde nunca pasa nada

Ludwig von Mises, *Acción humana*.

Murray N. Rothbard, *Hombre, economía y Estado*.

Capítulo siete: Carnicero, panadero, fabricante de velas

Israel M. Kirzner, *Competencia y empresarialidad*.

Ludwig von Mises, «Pérdida y ganancia», *Planificando para la libertad*.

Capítulo ocho: Elabora un nuevo plan, Stan

Howard Baetjer, *El software como capital*.

Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital e interés*.

Ernst Cassirer, *Lenguaje y mito*.

Lachmann, *El capital y su estructura*.

Capítulo nueve: Todo lo que sube tiene que bajar

Mises, *La teoría del dinero y el crédito*.

Murray Rothbard, *El caso contra la Reserva Federal de Estados Unidos*.

Leland Yeager, *El velo flotante*.

Capítulo diez: El mundo se volvió uno solo

Peter J. Boettke, *Cálculo y coordinación: ensayos sobre socialismo y economía política de transición*.

F.A. Hayek, *Individualismo y orden económico*.

F.A. Hayek, *Camino de servidumbre*.

F.A. Hayek, *La constitución de la libertad*.

F.A. Hayek, *La fatal presunción: los errores del socialismo*.

Ludwig von Mises, *Socialismo*.

Murray Rothbard, *Libertad, desigualdad, primitivismo y la división del trabajo*.

Capítulo once: La tercera vía

Frédéric Bastiat, *Ensayos selectos sobre economía política*.

Tom Bethell, *El triunfo más noble: propiedad y prosperidad a través de los tiempos*.

Hernando de Soto, *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en todos los demás sitios del mundo*.

Henry Hazlitt, *La economía en una lección*.

Sanford Ikeda, *La dinámica de la economía mixta*.

Steven Landsburg, *Teoría de los precios*.

Capítulo doce: Jugando con los precios mientras el mercado arde

Hans Sennholz, *Los aspectos políticos del desempleo*.

Capítulo trece: Los tiempos son difíciles

Anthony M. Carilli y Gregory M. Dempster, «Expectativas en la teoría austríaca sobre el ciclo económico: una aplicación del dilema del prisionero».

Roger Garrison, *Tiempo y dinero: la macroeconomía de la estructura del capital*.



Steven Horwitz, *Microfundamentos y macroeconomía: una perspectiva austriaca*.

W.H. Hutt, *El episodio keynesiano*.

Mises, *La teoría del dinero y el crédito*.

Murray Rothbard, *La Gran Depresión estadounidense*.

Richard K. Vedder y Lowell E. Gallaway, *Sin trabajo: desempleo y gobierno en los Estados Unidos del siglo XX*.

Capítulo catorce: Inseguros a cualquier velocidad

Ronald Coase, *Ensayos sobre la economía y los economistas*.

Capítulo quince: Un hombre recoge lo que otro derrama

Ikeda, *La dinámica de la economía mixta*.

Landsburg, *Teoría de los precios*.

Murray Rothbard, *La lógica de la acción I*.

Capítulo dieciséis: Atascado contigo

Kirzner, *Competencia y empresarialidad*.

Stan J. Liebowitz y Stephen Margolis, *Ganadores, perdedores y Microsoft*.

Capítulo diecisiete: Observa las pirámides a lo largo del Nilo

Bastiat, *Ensayos selectos sobre economía política*.

Capítulo dieciocho: ¿Hacia dónde vamos ahora?

John Gray, *Tras el Siglo de las Luces: política y cultura a finales de la edad moderna*.

Hans-Hermann Hoppe, «Análisis de clases marxista y austríaca».

Timur Kuran, *Mentiras privadas, verdades públicas: las consecuencias sociales de la falsificación de preferencias*.

Mises, *La base fundamental de la ciencia económica*.

Apéndice A: Una breve historia de la Escuela Austríaca

Benjamin M. Anderson, *Economía y el sistema de bienestar público*.

Frank A. Fetter, *Capital, interés y renta*.

F.A. Hayek, *Los destinos del liberalismo*.

Randall G. Holcombe, ed., *15 grandes economistas austríacos*.

Kirzner, *Ludwing von Mises: El hombre y su economía*.

Murray Rothbard, *El pensamiento económico antes de Adam Smith*.

Murray Rothbard, *Economía clásica*.

Apéndice B: Economía praxeológica versus Economía**Matemática**

Mises, *La base fundamental de la ciencia económica*.

Landsburg, *Teoría de los precios*.



REFERENCIAS

Anderson, Benjamin. 1979. *Economía y bienestar público*. Indianápolis, Ind.: Liberty Fund.

_____. 1917. *El valor del dinero*. Nueva York: Macmillan. Reimpreso por Libertarian Publishers, Grove City, Penn., n.d.

Baetjer, Howard. 1998. *El software como capital*. Los Altimos, Calif.: IEEE Computer Society.

Bastiat, Frédéric. 1995. «Lo que se ve y lo que no se ve». En Bastiat, *Ensayos selectos sobre economía política*. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education.

Bethell, Tom. 1999. *El triunfo más noble: propiedad y prosperidad a través del tiempo*. Nueva York: St. Martin's Press.

Boettke, Peter. 2001. *Cálculo y coordinación: Ensayos sobre socialismo y economía política de transición*. London: Routledge.

Böhm-Bawerk, Eugen von. 1959. *Capital e interés*. Tres volúmenes. South Holland, Ill.: Libertarian Press. Incluye *Historia y crítica del interés y Teorías y Teoría positiva del capital*.

Buchanan, James. 1979. *¿Qué deberían hacer los economistas?* Indianápolis, Ind.: Liberty Press.

_____. 1979. *Costo y elección: un análisis de la teoría económica*. Chicago: Universidad de Chicago.

Callahan, Gene y Roger W. Garrison. 2002. «Una clásica resaca hayekiana». *Ideas sobre la libertad* (enero).

Cantillon, Richard. 1959. *Ensayo sobre la naturaleza del comercio*. Henry Higgs, ed. y trad. Londres: Frank Cass.

Carilli, Anthony M. y Gregory M. Dempster. 2001. “Expectativas en la teoría austríaca sobre el ciclo económico: una aplicación del dilema del prisionero”. *Estudio sobre la economía austríaca* 14, N° 4.

Cassirer, Ernst. 1946. *Lenguaje y mito*. Nueva York: Dover Publications.

Coase, Ronald. 1960. “El problema del costo social”. *Boletín de Derecho y Economía*, 3.

_____. 1955. *Ensayos sobre la economía y los economistas*. Chicago: University of Chicago Press.

Corrigan, Sean. 2001. “Norman, Strong y Greespan”. 14 de agosto. <http://www.mises.org/fullarticle.asp?control=754>.

De Soto, Hernando. 2000. *El misterio del capital: Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en todos los demás sitios del mundo*. Nueva York: Basic Books.



Diamond, Jared. 1997. «La maldición de QWERTY». *Discover Magazine* (abril). <http://www.discover.com/archive/index.html>.

Heartland Institute. 1990. Resumen ejecutivo N° 32. «Estadios deportivos como buenas inversiones: una evaluación». 26 de noviembre. <http://www.heartland.org/studies/sports/BAIM2-SUM.htm>.

Holcombe, Randall G., ed. *15 grandes economistas austríacos*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

Fetter, Frank A. 1904. *Principios de economía*. Nueva York: Century.

_____. 1977. *Capital, interés y renta*. Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies.

Foreign Policy in Focus. 1997. *Programas de Promoción de las Exportaciones 2*, N° 34. http://www.fpif.org/briefs/vol2/v2n34exp_body.html.

Fox, Justin. 1999. ¿Pero qué le sucedió a la economía? *Fortune*, 5 marzo.

Friedman, Milton. 1994. *Errores monetarios: episodios en la historia monetaria*. Fort Washington, Penn.: Harvest Books.

Garrison, Roger W. 2001. *Tiempo y dinero: la macroeconomía de la estructura del capital*. Londres: Routledge.

Gillmor, Dan. 1999. «La fiabilidad del comercio en línea tendrá un precio», *San Jose Mercury News*, 18 de julio.

Gingrich, Newt. 2000. Reseña del libro *Nada como esto en el mundo: los hombres que construyeron el ferrocarril transcontinental. 1863-1869.* www.newt.org/books_ambrose.htm.

Goldberg, Robert. 2000. «Continúa la revolución W.». *National Review Online* Comentarios de los invitados, 4 de noviembre. <http://www.nationalreview.com/comment/comment110400c.shtml>.

Gottfried, Paul. s.f. «Los comunitaristas». <http://mises.org/fullarticle.asp?record=312&month=13>.

Gray, John. *Tras el Siglo de las Luces: política y cultura a finales de la edad moderna.* Essex, R.U.: Methuen Drama.

Gregerson, Steve. 2001. Citado en «La popularidad de los vehículos suburbanos enciende la mecha en la economía petrolera». Por David Ivanovich y Greg Hassell. *Houston Chronicle* 16 de julio. <http://www.chron.com/cs/CDA/story.htm/special/energycrisis/gasoline/968488>.

Hayek, F.A. 1922. *Los destinos del liberalismo.* Chicago: University of Chicago Press.

_____. [1945] 1948. «El uso del conocimiento en la sociedad». En Hayek, *Individualismo y orden económico.* Chicago: University of Chicago Press.

_____. 1960. *La constitución de la libertad.* Chicago: University of Chicago Press.

_____. 1970. Ley, legislación y libertad. Vol. 3. *El orden político de un pueblo libre*. Chicago: University of Chicago Press.

_____. 1988. *La fatal presunción: los errores del socialismo*. Chicago: University of Chicago Press.

_____. [1944] 1994. *Camino de servidumbre*. Chicago: University of Chicago Press.

Hazlitt, Henry. [1963] 1996. *La economía en una lección*. San Francisco: Laissez Faire Books.

_____. 1959. *El fracaso de la «nueva economía»*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand.

Hoppe, Hans-Hermann. 1999. «Análisis de clases marxista y austriaco» en *Réquiem para Marx*, Yuri Maltsev, ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

Horwitz, Steven. 2001. *Microfundamentos y macroeconomía: Una perspectiva austriaca*. London: Routledge.

Hutt, W.H. 1979. *El episodio keynesiano*. Indiánapolis, Ind.: Liberty Fund.

Ikeda, Sanford. 1997. *La dinámica de la economía mixta*. Londres: Routledge.

Kedrosky, Paul. 1995. «Mientras más vendes, más vendes». *Wired Magazine* (octubre). <http://wired.com/wired/archive/3.10/arthur.html>.

Keynes, John Maynard. 1936. *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Nueva York: Harcourt, Brace.

Kirzner, Israel M. 1966. *Un ensayo sobre el capital*. Nueva York: Augustus M. Kelley.

_____. 1973. *Competencia y empresarialidad*. Chicago: University of Chicago Press.

_____. 1976. *El punto de vista económico*. Menlo Park, Calif.: Institute for Humane Studies.

_____. 1992. *El significado del proceso económico: ensayos sobre el desarrollo de la economía austriaca moderna*. Londres: Routledge.

_____. 1999. «Philip Wicksteed: el austriaco británico». En *15 grandes economistas austriacos*, Randall G. Holcombe, ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

_____. 2000. *La fuerza motriz del mercado: ensayos sobre la economía austriaca*. Londres: Routledge.

_____. 2001. *Ludwig von Mises: el hombre y su economía*. Wilmington, Del.: ISI Books.

Krugman, Paul. 1998. «Haciendo de niñera de la economía». *Slate*, 14 de agosto. <http://www.slate.msn.com/default.aspx?id=1937>.

_____. 2001. «La nación atrapada en un embotellamiento». *New York Times*, 13 de mayo.

Kundera, Milan. [1984] 1999. *La insoportable levedad del ser*. Nueva York: Harper Collins.

Kuran, Timur. 1995. *Mentiras privadas, verdades públicas: las consecuencias sociales de la falsificación de preferencias*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Kurtz, Steve. 2001. «Sexo, economía y otros asuntos legales». Una entrevista con el Juez Richard A. Posner. *Reason* (abril). <http://reason.com/0104/int.sk.sex.shtml>.

Lachmann, Ludwig. 1978. *El capital y su estructura*. Kansas City, Mo.: Sheed Andrews and McMeel.

Landsburg, Steven. 1999. *Teoría de los precios*. Cincinnati, Ohio: South-Western College Publishing.

Levin, Michael. 1997. «Etiquetaje y elección del consumidor». *Libre mercado* (marzo). http://mises.org/freemarket_detail.asp?control=142&sortorder=articledate.

Lewin, Peter. 2002. *Introducción a economía de QWERTY: historia, teoría y política pública. Ensayos por Stan L. Liebowitz y Stephen E. Margolis*. Nueva York: New York University Press.

Liebowitz, Stan L. y Stephen E. Margolis. 1999. *Ganadores, perdedores y Microsoft*. Oakland, Calif.: Independent Institute.

Margasak, Larry. 2001. «Cómo producir un fracaso en los productos agrícolas frescos». *Associated Press* 1°, de junio.

Menger, Carl. [1976] 1994. *Principios de economía*. James Dingwall y Bert F. Hoselitz, trad. Grove City, Penn.: Libertarian Press.

_____. 1985. *Investigaciones sobre el método de las ciencias sociales*. Nueva York: New York University Press.

Miller, Merton y Charkles Upton. 1974. *Macroeconomía: una introducción neoclásica*. Chicago: University of Chicago.

Mises, Ludwig von. 1962. *La base fundamental de la ciencia económica: un ensayo sobre el método*. Princeton, N.J.: D. Van Nostrand. <http://www.mises.org/ufofes.asp>.

_____. [1944] 1969. *Burocracia*. Nueva Rochelle, N.Y.: Arlington House.

_____. 1980. *Teoría del dinero y el crédito*. Indianápolis, Ind.: Liberty Fund.

_____. 1981. *Socialismo*. Indianápolis, Ind.: Liberty Fund.

_____. 1983. *Nación, estado y economía*. Nueva York: New York University Press.

_____. 1985. *Gobierno omnipotente: el auge del Estado totalitario y la guerra total*. Spring Mills, Penn.: Libertarian Press.

_____. [1952] 1987. «Pérdida y ganancia», en Mises, *Planificando para la libertad*. Grove City, Penn.: Libertarian Press.

_____. [1920] 1990. *Cálculo económico en la mancomunidad socialista*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute. <http://www.mises.org/econcalc.asp>.



_____. [1949] 1998. *Acción humana: un tratado sobre economía*. Scholar's Edition. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute. <http://www.mises.org/humanaction.asp>.

Mossberg, Walter S. 1999. «¡Estoy harto de la forma en que Windows se congela!». *Wall Street Journal*, 30 de septiembre. www.smalltalkconsulting.com/html/windowFreezes.html.

Noll, Roger G. y Andrew Zimbalist. 1977. «Deportes, empleos e impuestos». *Brookings Review*, 15.

Oakeshott, Michael. 1991. *Sobre la conducta humana*. Oxford, R.U.: Clarendon Press.

O'Driscoll, Gerald P. y Mario Rizzo. 1996. *Economía del tiempo y la ignorancia*. Londres: Routledge.

Postrel, Virginia. 2000. «El informe de alta tecnología de Starr: las consecuencias de una guerra cultural de software». *Reason*, enero. <http://reason.com/0001/ed.vp.high.shtml>.

Read, Leonard. 1975. «Yo, el lápiz». en *Economía del libre mercado: un lector*, Bettina Bien Greaves, ed. Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education.

Richman, Sheldon. 1998. «Para crear orden, eliminen al planificador». <http://www.isil.org/resources/lit/to-create-order.html>.

Rothbard, Murray N. [1970] 1991. *Libertad, desigualdad, primitivismo y la división del trabajo*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute. <http://www.mises.org/fipandol.asp>.

_____. [1970] 1993. *Hombre, economía y Estado*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

_____. 1994. *El caso contra la Reserva Federal de Estados Unidos*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

_____. 1995. *El pensamiento económico antes de Adam Smith: una perspectiva austríaca sobre la historia del pensamiento económico*. Vol. 1. Cheltenham, R.U.: Edward Elgar.

_____. 1995. *Economía clásica: una perspectiva austríaca sobre la historia del pensamiento económico*. Vol. 2. Cheltenham, R.U.: Edward Elgar.

_____. [1956] 1997. «Hacia una reconstrucción de la utilidad y la economía del bienestar público», en Rothbard, *La lógica de la acción I: Método, dinero y la escuela austríaca*. Cheltenham, R.U.: Edward Elgar. <http://www.mises.org/rothbard/toward.pdf>.

_____. [1982] 1998. *La ética de la libertad*. Nueva York: New York University Press.

_____. [1963] 2000. *La Gran Depresión estadounidense*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

Schmookler, Andrew Bard. 1992. *Las ilusiones de la elección: cómo la economía de mercado moldea nuestro destino*. State University of New York Environmental Public Policy Series.

Sennholz, Hans F. 1987. *Los aspectos políticos del desempleo*. Spring Mills, Penn.: Libertarian Press.



REFERENCIAS

409

Smith, Adam. [1776] 1994. *La riqueza de las naciones*. Nueva York: Modern Library.

Sowell, Thomas. 2000. *Economía básica: una guía sobre economía para los ciudadanos*. Nueva York: Basic Books.

Steinert-Threlkeld, Tom. 1998. «Linux: La puerta trasera está abierta». *ZDNet UK News* 15 de septiembre. <http://news.zednet.co.uk/story/0,t269-s2069361,00.html>.

Sullum, Jacob. 1997. «Seguridad que mata». *Reason*, marzo.

_____. 1997. «Ceguera alcohólica». *Reason*, octubre.

_____. 2001. «Entrega de paquetes». *Reason*, febrero.

Timberlake, Richard H., Jr. s.f. «'Inflación' austríaca, dinero austríaco»: *Ideas sobre la libertad*.

Tullock, Gordon. 1998. «Por qué los austríacos están equivocados con respecto a las depresiones económicas». *Estudio sobre la economía austríaca*, 2.

Vedder, Richard K. y Lowell E. Gallaway. 1993. *Sin trabajo: desempleo y gobierno en los Estados Unidos del siglo XX*. Nueva York: New York University Press.

Vonnegut, Kurt. [1968] 1998. «Harrison Bergeron», en Vonnegut, *Bienvenido a la casa de los monos*. Nueva York: Delta.

_____. 1999. *Desayuno de campeones*. Nueva York: Delta.



Wagner, Richard. 1999. «Teoría austríaca del ciclo: cómo salvar el trigo mientras se descarta la cascarilla». *Estudio sobre la economía austríaca*, 12, N° 1. <http://www.gmu.edu/jbc/fest/files/wagner>.

Wicksteed, Philip. [1910] 1993. *El sentido común de la economía política y documentos y estudios selectos sobre la teoría económica*. Lionel Robbins, ed. Londres: Routledge y Kegan Paul.

Yeager, Leland B. 1997. *El velo flotante: ensayos sobre el desequilibrio monetario*. Indianápolis, Ind.: Liberty Fund.



SOBRE EL AUTOR

Gene Callahan es ingeniero en computación, escritor y académico del Ludwig von Mises Institute (www.mises.org) miembro de la Sociedad para el Desarrollo de la Economía Austriaca. Consultor editor de *Episteme* Journal de Ciencias Sociales. Sus trabajos han aparecido en las Revistas Reason, Ideas de Libertad, The Free Market, The Libertarian Enterprise, entre otras y online. Vive en Connecticut con su esposa y tres hijos.





